

实现财务自由,那些具体而又行之有效的关键策略与实践规则

财务自由之路Ⅱ

3年内让你的个人资产翻一番

【德】博多·舍费尔 - 著 赵禹霏 - 译



全球累计销量突破 **200** 万册

博多·舍费尔 全新力作!

他是欧洲 第一理财大师,很年轻时即成为 亿万富翁;

轰动全球财经界的“欧洲巴菲特”;

25 万学员亲赴欧洲 听他演讲而致富!

中国出版集团 现代出版社

进阶实战篇!

(全球销量 1000 万册)

《财务自由之路》

畅销书

现象级投资理财

财务自由之路Ⅱ

3年内让你的个人资产翻一番

【德】博多·舍费尔 著 赵禹霏 译



图书在版编目（CIP）数据

财务自由之路Ⅱ，3年内让你的个人资产翻一番 / （德）博多·舍费尔
著；赵禹霏译．—北京：现代出版社，2018.10

ISBN 978-7-5143-7287-8

I. ①财… II. ①博…②赵… III. ①私人投资—基本知识 IV.
①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第190638号

COPYRIGHT: THE RIGHTS COMPANY, The Netherlands

The simplified Chinese translation rights arranged through
Rightol Media

（本书中文简体版权经由锐拓传媒取得 Email：
copyright@rightol.com）

财务自由之路Ⅱ，3年内让你的个人资产翻一番

作 者：（德）博多·舍费尔

译 者：赵禹霏

责任编辑：姚冬霞 张 霆

出版发行：现代出版社

通信地址：北京市安定门外安华里504号

邮政编码：100011

电 话：010-64267325 64245264（传真）

网 址：www.1980xd.com

电子邮箱：xiandai@vip.sina.com

印 刷：三河市宏盛印务有限公司

字 数：240千字

开 本：710mm×1000mm 1/16

印 张：17.25

版 次：2018年10月第1版

印 次：2018年10月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5143-7287-8

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

前言

当您听说有人比您赚得多时，您有什么感觉？许多人会说：“金钱不是一切。”这的确有道理。关于成功我们可能有不同的定义。而我们的工作当然也存在许多重要的因素：安全感、乐趣、高收入、名望、足够的业余时间以及意义。这其中最重要的是什么呢？答案就是：一切都重要，而且我们有能力拥有这一切。

可是，但凡按照从学校学到的规则去生活，我们就明白这是不可能的。根据老规则，安全感是最重要的。人们必须在学校努力学习，得到好成绩，才能找到一份稳定的职业。兴趣和意义相较于责任感，都是次要的。满足感不如安全感重要，高收入亦不如名望重要。如果一个人想赚得更多，那么他必须长久而努力地工作。

这种情况下，如果我们了解了新规则，实现这一切就变得容易了。我们已经从工业时代迈向信息时代。与此同时，不管是受雇职员还是自由职业者，工作中关于成功的概念均有所改变。

这其中很大程度上存在 **危险**：若按照老规则生活，许多人不可避免地失败。他们失败的并不常常指立即丢掉工作，他们失去的仅仅是不能够赚得本可以得到的，并且本应该得到的东西。因为他们并没有得到本可以得到的认可，工作对他们来说毫无乐趣可言。

然而如果他们赚得“很好”，那么就必须以牺牲健康和业余时间作为代价。总体来说，因为没有达到应有的适合自己的生活水平，他们就是失败的。但是如果您依照新的规则生活，那么这个崭新的时代就

为您带来了一次得天独厚的良机：在人类历史上，人们第一次可以在工作中找到一切的一切：安全感、乐趣、名望、充分的自由时间、工作的意义以及乐观的收入。您真真正正可以做到在未来几个月内将收入提高20%，在3年内翻一番。也就是说，这一切并不需要长久而努力地工作。

创造源于您生活的杰作吧，一份高收入对您来说大有裨益。您的收入也一直是测量您特定思想状态的标杆。金钱并不会毫无缘由地来到我们生活中。收入是能量的一种体现形式。您投入生命中重要方面的能量越多，获得的收入就越多。这样一来，整体上您的生活质量就大大得到了改善。

本书就是关于上述内容的——您可以通过书中包含的建议显著提高收入；然而实际上，这是一本使您获得更多乐趣、更多意义，提高生活质量的书。而客观的收入在其中扮演了重要的角色。

本书并非要改变既有的系统，并非使您对目前的职业产生怀疑。我更多的是想给予您个人指导。

您将确定自己最大乐趣之所在。我会向您展示如何鼓起勇气实现这种乐趣。您将学习到如何显著提高您的收入——这并不需要延长工作时间或者增加工作强度。

您也许马上会听到一些异议，“这样是行不通的”，“这简直就是乌托邦式的梦”，“在我的公司或者我的行业，这样是不可能的”。对此，我建议您思考一下，什么样的人会说这样的话。

从一个成功的、幸福的人口中，您永远听不到这样的话。谁讲出这样的话，就证明了他自己在工作中既没有乐趣，也没有可观的高

收入，还没有业余时间。请不要让随便哪个人夺走了你的勇气。

一位虔诚信教的高官曾拜访东佛里西亚的一个村子。为向他致敬，村子里举行了一场射鸭仪式。人们把鸭子抛向空中，由一名猎人射击，鸭子被击中，落到了池塘中央。一位村民毫不犹豫地走到池塘边，到了水边，他还一直前进。他走在水面上，一直走到鸭子旁边，将其从水中捡起，然后拿了回来。村民的脚居然没有被水打湿。这给高官留下了深刻的印象。

同样的过程又重复了两遍，高官做了个决定：“我也能做到。下一只鸭子由我来取吧！”可是当试图在水面上行走时，他一下子就陷了进去。当他从冰冷的水中爬上来，一旁的村民向另一个人悄声讲道：“他是有信仰的，但他并不知道石头在哪里啊……”

高收入对于许多人来说是一个奇迹，就像在水面上行走一样。我想通过这个故事向您指出两点。一方面，这本书并非像歌曲中唱的那样：“你能做到一切！”我认为那是一种错误的、危险的想法。

另一方面我想向您展示那些“石头”，踏着这些石头您可以稳稳地得到一份更高的收入。如果您选择顺着这条路走下去，那么在其他人眼里，您就像奇迹一样。然而实际上，您只是了解并且实践了一些关键的规则和策略。正是这些规则和策略使您实现了自己的价值。

我坚定地相信您！虽然我并不认识您，但是为何我能够这么讲呢？我认为，我们并不是找寻特定的书，而是书找到我们。如果您是作为礼物收到这本书的，也是这个道理。您还会知道，有这样的人，他确实在为您着想。

是否存在一个您刚好在此时此刻阅读这本书的理由呢？我相信是有的。这其中的缘由在于，您想利用此时此刻，并且您并不满足于现状。让我们共同开启进步的征程吧！

您忠诚的博多·舍费尔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

自我分析：您的收入状况

1. 可否用一句话描述，您擅长哪些领域？

2. 您有哪些不同于其他人的优点？用一句话进行描述。

3. 您如何评价自己的收入？您的所得与您的价值相符吗？

☐非常好

☐够用

☐很好

☐糟糕

☐好

☐十分糟糕

☐基本满意

4. 大多数人只有在工作时才赚钱。您是否已经找到一份一劳永逸的工作来赚钱呢？

☐有

☐没有

5. 您的收入达到怎样的比例可以使您不必工作？

☐0%

☐低于50%

☐低于10%

☐低于75%

☐低于25%

☐超过75%

6. 您依靠自己的想法赚钱吗？

☐是的

☐不是

7. 您的专业化水平有多高？培训一名您所在岗位的新人需要多长时间？

☐1天

☐1星期

☐30天

☐至少90天

☐至少120天

8. 您的钱能生钱吗？您收入的回报率是多少？

_____ %

9. 您是否已经找到了合法避税的方式？

☐从来没有考虑过

☐应该多考虑一下

☐已经找到很好的解决方法

10. 您的工作是您的保障吗？您是否有多种收入来源呢？您有多少种收入渠道呢？

第一种收入来源_____%

第二种收入来源_____%

第三种收入来源_____%

第四种收入来源_____%

第五种收入来源_____%

11. 您上一次在职场上面临危机是什么时候？面临风险您做了怎样的思想准备？

☐几乎从未经历过

☐小风险

☐较高风险

☐高风险

12. 您每天用来学习的时间有多长？

_____小时

13. 您是否有一位促进职业发展的教练？

☐有

☐没有

14. 关于如何实现收入增加20%甚至100%，您是否有明确的计划？

☐ 没有计划

☐ 大致的想法

☐ 清楚的想法

☐ 详细的计划

15. 您在工作中是否做到了最好？

☐ 0%~50%

☐ 最多95%

☐ 50%~75%

☐ 100%

☐ 最多85%

☐ 超过100%

16. 您的工作是否占据了至少80%的乐趣？

☐ 是的

☐ 不是

17. 您了解自己的强项和弱项吗？

☐ 是的

☐ 不是

18. 您所工作的领域是否可以使您发挥优势，又避免弱势呢？

☐ 是的

☐ 不是

19. 您的工作时间有多少投入带来收入的活动？

_____ %

20. 您是否相信收入的高低是十分重要的？

☐ 相信

☐ 不相信

21. 如果您的收入是目前的两倍，这将对您的生活产生怎样的影响？

22. 您是否每天至少用一个小时定位自己？

☐ 是的

☐ 不是

为自由职业者设置的额外问题

23. 有哪些问题贵公司可以比任何一家其他的公司解决得更好？为什么客户要购买您的服务？

24. 您的目标人群是哪些人?

25. 您的任务宣言及机构标志是什么?

26. 贵公司可以提供的最优便利有哪些? 您的客户是否知晓?

27. 您是否拥有一位业内骨干?

28. 如果您因故停止工作, 贵公司是否能够正常运转? 可以运转多久?

_____个月

我想将哪些想法付诸实践？

其中，首先我要做到：

1.

2.

3.

目 录

前言

自我分析：您的收入状况

第一部分 理论基础

第一章 仓鼠之轮

赚钱的五种方式

赚得更多的三种方式

仓鼠之轮

梦想的收入

概要

第二章 书本知识与社会实践

您的思考方式

不同的思维方式

第三章 新规则

警惕公平的陷阱

信息时代

规则一：并非一次，而是多次

规则二：能够出售

规则三：寻找顺应时代的榜样

规则四：关心自己的安全感

规则五：为盈利参与竞争，经历冒险

规则六：错误是好事

规则七：不断学习，不断成长

规则八：重新开创自己的职业

规则九：赚钱是一项游戏

规则十：发展强项

规则十一：找到解决弱点的办法或者将其转化为强项

规则十二：工作、学习和定位是一体的

我们有一切机会

第四章 选择适合自己的领域

您到底是怎样看待金钱和收入的

解决办法：开辟多种收入渠道

三个阶层的思维方式

第五章 强烈的兴趣+天赋=心流

工作上真正的成功

产生心流状态的七个原因

有什么意义

第二部分 实践篇

第六章 如何找到适合自己的工作

您想要什么样的工作

失业者择业四部曲

第一步：您想要做什么

第二步：确定一份合适的工作

第三步：这样为自己找一份合适的工作

第七章 增长最终收益

思想基础

加薪的15条规则

规则一：请您做到最好

规则二：请您从事能够创造收入的活动

规则三：乐于助人，传播快乐

规则四：热爱自己所做的一切

规则五：请您学习，并且不断成长

规则六：请您把自己看作游戏的一部分

规则七：加强您的优势

规则八：请您提高自信力

如何才能建立自信

规则九：真正做到全神贯注

规则十：要有高度的紧迫感

规则十一：公开场合不要进行反对

规则十二：请您心胸开阔

规则十三：请您承担全部责任

规则十四：不要怀疑，而是要展示优势

规则十五：要求加薪

第八章 投资者——创造一台自己的印钞机

节约+增值=投资者

堵住孔洞

如何使您的钱增值

第九章 将自己定义成专家

专家

成功定位的基本原则

第十章 做企业家，不做接管者

您到底处于这个五角星的哪一部分呢

自由职业者

企业家的特质

如何获得这些基础

企业家的任务

财富

第十一章 先服务 后收益

第一个领域：帮助同事和顾客

第二个领域：从属于一项任务

第三个领域：支持您的家人和朋友

第四个领域：给穷人提供帮助

第五个领域：改善您的机制

第十二章 业余时间

工作狂

最佳分配时间的几个步骤

工作和业余时间

两种方式

绝不妥协

致谢

附录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一部分 理论基础

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一章

仓鼠之轮

富裕是指不费多大力气就能事半功倍；

贫穷是指下很大功夫却事倍功半。

——乔治·大卫 (Georg David)

首先，有这样一个好消息：赚钱是一项游戏。人人都能参与其中并且获利。您可以在12个月内比现在多赚20%，并且在3年内将总收入翻一番。

然而，还有一个坏消息：大部分人并不了解游戏规则。他们因循守旧，墨守成规，所以哪怕付出再多的努力，也只是原地踏步而已。殊不知只有熟悉了规则，才能有所收获。

无论您收入高低，对自己的收入是否满意，总会有人比您的收入高出许多，有的人赚的钱是您的2倍，甚至有一些人的收入是您的10倍、20倍……怎么会这样呢？难道这些人比您聪明10倍、20倍？难道他们工作比您努力10倍、20倍？当然没有。他们只是知道该如何玩这场关于收入的游戏，他们了解游戏规则。

本书就是一本关于这些规则的书。了解了这些新规则，您便可以参与到这场收入游戏中并且取胜。我不敢断言每个人都能够赚到多得令人难以置信的钱。但是，如果您遵守本书中的规则，我向您保证：其结果一定会比不这么做要好得多！

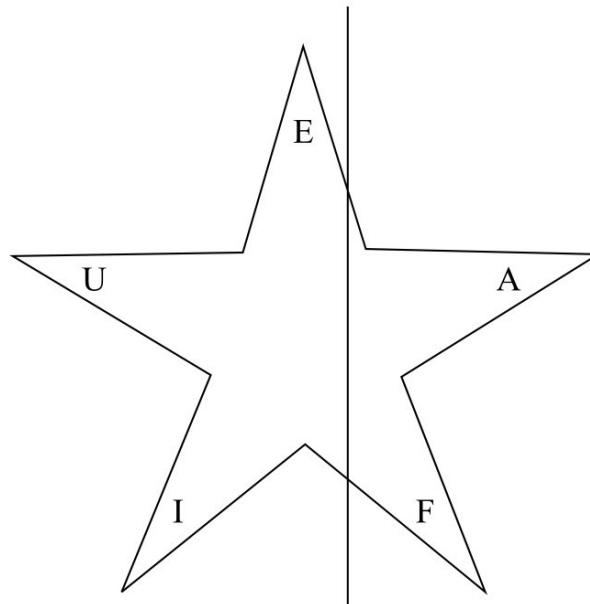
赚钱的五种方式

其实您能够赚钱的方式只有五种。对您来说，确定您所在的领域可能很容易：

1. 雇员或者工人（A）
2. 自由职业者（F）
3. 投资者（I）
4. 企业家（U）
5. 专家（E） [\[1\]](#)

在五角星中表示如下：

五个收入领域



如您所见，这个五角星可以分为两部分：两个领域位于右半部分，三个在左半部分。对此，我希望您注意以下两方面。

首先，学校几乎就是为位于右半部分的领域而准备的。我们学习如何成为一名好的职员或者自由职业者。但是我们丝毫不了解如何成为一位成功的投资者、企业家或者专家。

其次，位于左半部分领域使人赚更多的钱。拿企业家举例，他们每月可支配的资金平均是雇员或者工人的5倍。投资者可利用自己的钱利滚利；专家由于其特殊的地位享有巨大的声望，他们更容易感到满足，而其收入也远远高于那些不知道自己精通哪方面的人。

五角星的两方面

并不存在哪个“最佳领域”。每个领域都有其优势，同时也存在弊端。最终选择了哪一领域，取决于您的强项和弱项，取决于您对风险的准备，取决于您的性格和目标。

同样道理，您处在哪一领域，在哪个领域举足轻重，您就可以由此获得满足和可观的收入。任何一个村落、城市，任何一个民族都需要五角星图中左右两边的领域。在学校我们学到如何成为优秀的雇员或自由职业者。我们为从事警察、医生、消防员、机械工程师、会计、厨师、护士、教师等那些创造乐趣并且具有意义的职业而努力，我们的学校为传承文化做出了重大贡献。

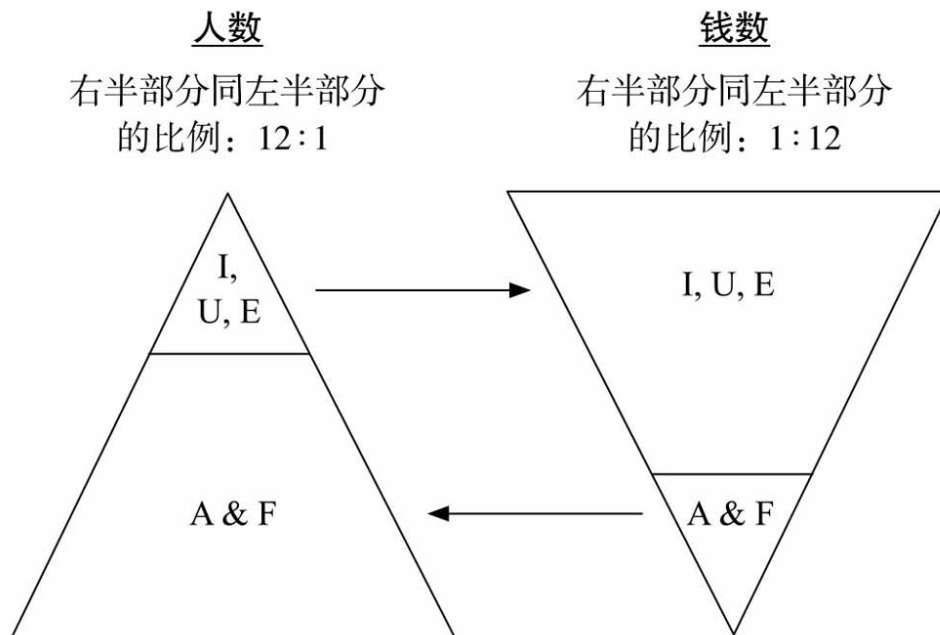
但是，重要的是，您下意识地 对五角星图中的一个领域进行选择。不是说您仅仅因为“大家都是这么做的”，就终生致力于某个对

您来说并非最佳选择的领域。在第二章您将明确哪些是与您个性相适合的领域。

收益更大的领域在五角星图的左侧

在工业化国家，每个投资者、企业家以及专家背后都存在着至少12名雇员或者自由职业者。如果五角星图两边的人们赚同样多的钱，那么雇员和自由职业者的钱总共就会是投资者、企业家和专家的12倍之多。而实际上并非如此。德国联邦政府近期发表的研究显示，德国半数家庭的收入仅占总货币供应量的4.5%。

而贫富差异日益增加。经济学家估计，5年后就职于企业核心部门的人仅剩目前的一半，而他们赚得的是其他人的两倍并且创造了其他人3倍的价值（ $1/2 \times 2 \times 3 = P$ ）。



那么随即而来的一个问题便是，为什么一小部分人赚得的远多于其他人呢？答案就是他们有着完全不同的想法，并且遵从完全不同的游戏规则进行游戏。

赚得更多的三种方式

本书的核心内容在于如何使您赚得更多。为此我们需要首先定义收入。我建议将其直接定义为：所有的进项都是收入。

至关重要的是，您每个月可支配的收入有多少。这与您通过本职工作赚钱，还是兼职，抑或是自主创业赚钱没有区别。您也可以不工作但照样赚钱，比如做个投资者。所以，美国人不说赚钱，而是说造钱（to make money）。

有三种方式可以使您实现更高的收入。本书中对这三点均有详细的描述。

1. 如何能够在一个领域提高收入。对此您可以得到很多相关建议。凭借我培训班的经验，如果遵循“能量贴士”，您就可以在一年之内将收入至少提高20%。

2. 如何就职于一个特定领域，同时又从另外一个领域获取额外收益。不是每个人都愿意或者都有能力离开五角星图右半部分的领域。但是除了作为职员或者自由职业者得到的收入，每个人都能学着作为投资者取得额外收益。特别是职员和自由职业者可以学习如何将自己定位为专家。因为专家赚得更多。

3. 如何实现飞跃（并且转换领域）。一个领域的完全转换自然能够带来最佳收益。但是为此我们也得付出最大的代价。为此重要的是去了解通往五角星左半部分领域所涉及的原则。

如果已经是企业家或者独立经营者，尽管不必转换领域，您也可以实现跨越，并借助本书为自己的职业做出巨大调整。

上述三种方式没有任何一种可以在学校学到。尽管学校的书本知识十分重要，但是若想多赚钱，就需要额外的社会经验。现在，社会经验不属于任何学科，也不是仅仅依靠逻辑而形成的。

当然了，投资者、企业家以及专家有其固定的准则。而这些准则常常不受重视。如此一来，许多投资者和企业家只能忍受其所在领域的弊端，而不能享受其中的乐趣。我们会明确指出哪些是您必须注意的准则。

此外，在欧洲的人们几乎不了解关于专家的定位。当我就关于定位的话题向众人发问时，大家给出了各种匪夷所思的答案。这时，专家的优势就凸显出来了。本书的重点正是向您展示，如何成为专家。您会了解到，作为专家，您的收入会增加一倍、两倍甚至更多。而如何定位为专家也是有其明确指导原则的。

仓鼠之轮

首先看一下我们国家大多数人的真实生活。成百上千的人因为其财政状况的担忧而夜不能寐，早上睁眼起来，就去上班。他们怀抱

希望，自己马上就能赚到可以付清账单的钱。而当他们收入提高时，开支又梦魇般地同步增多。这些问题常常变得越来越严重。

唯一的解决办法就是，继续努力工作。您希望着通过多赚钱，最终变得节俭。但是生活水平同收入平行增长。负债日益增加。这些人就必须越来越努力而长时间地工作才能保持生活水平，以偿付债务和账单。这些人让我们想起仓鼠的轮子：尽管他们使尽全力，却没有进步。同理，一些人不管多努力地工作，只要处在仓鼠之轮中，他就是在原地踏步。

赚得越多，带走越多

越努力工作的人越容易受到国家的惩罚。因为赚得越多，国家以税收和社会保障的形式带走的钱就越多。公民每年为国家工作的平均时间超过了200天，也就是说每年到了7月末才开始为自己赚钱。

仓鼠之轮中的职员和自由职业者

处在仓鼠之轮中的许多人都是职员。他们印象中从来不为自己工作，而是为他人工作。作为雇员，他们工作是为了使老板更富裕；作为纳税人，他们使国家更富有；作为借贷人，他们使银行盈利；作为消费者，他们又使其他企业家更加富裕。

而自由职业者同样处在相同的仓鼠之轮中。除此之外，还有一些因素使他们常感觉更加不自由：一切的一切都和他們紧密联系在一起，他们是不可或缺的人。如果一名医生、律师或者建筑师有几周

没在岗，通常情况下不会有什么机制能够填补他们的空缺。患者、顾客、委托人经常固定联系某个特定的人，而自由职业者就是这样一种机制。

这样一来，自由职业者很容易成为工作的俘虏。其中的矛盾在于：一个人越是努力工作、取得越大的成功，这个机制就越大，由于他本人处在机制中，所以他的压力也就越来越大。

投资者的仓鼠之轮

同样地，投资者也难逃仓鼠之轮。尽管许多人声称他们进行投资，而事实看起来确实这是这样的：他们中的大多数承担的债务（欠债和抵押贷款）往往超过他们所拥有的财产。他们要为债务支付6%~10%的利息，通过财产他们仅盈利2%~5%，而这些微薄的利润还要被财政局分去一部分。

有时候，这些投资者也会到股票交易所闲逛，结果却常常不令人满意。因为他们并不知道应该买什么，何时买入，何时卖出。他们就这样重新回到自己“安全的”规划中。

而这里就是所谓的仓鼠之轮：税收和通货膨胀吞噬着微薄的利润，投资者只能原地踏步。然而，假设还有一些债务，那么他为这些债务支付的利息要超过他通过财产所获得的利润，最终他的总利润仍然为负。

这样的人很快就会感觉虽然自己想向上方跑，却处于下行电梯上。这种系统在与他作对，因为他不了解规则。

企业家的仓鼠之轮

许多企业家也存在类似的情况。尽管他们自称为企业家，行事起来却并未如此。大多数人在公司工作，与其说他们是企业家，倒不如说他们更像是职员。虽然他们为自己工作，却常常对自己的要求严于其他老板。他们工作时间更长，也工作得更努力。

当然，效力于自己的公司完全是正常的。但是抛开创业阶段不谈，一名企业家不应该被日常业务吞没。他们应该创造一种机制。

如此一来，我们就说到了第二点，也是从根本上更有意义的一点：许多企业家会忽视去创立一个机制，一种离开他本人也可以正常运转的机制。只要公司没有这样一种机制，他就没有自由可言。谁没有能力建立这样的机制，他就只能用自身劳动力进行弥补。

许多家族企业缺乏的正是这种机制。他们想来去自如的时候却没有这种自由。他们完完全全和业务拴在了一起。如果一名职员不在岗而没有人能够替代，那么他就需要做两个人的工作。这和我关于工作乐趣的想法完全不相符。

对于每个会做饭的人来说，是同样的道理。他们都有能力烹制出比麦当劳“套餐”更加可口的美味，还更健康。但是谁能够像麦当劳一样建立一种机制呢？在第十章我们就来谈谈如何建立机制。

最后我想说的是，大多数企业家都没有确立一种“退出战略”。或者说这些企业大多是不可售的，也就是说他们不能待价而沽。一个不能出售的公司不是资产，而资产是属于这个公司的。

多赚一倍的钱……

在五角星图的所有领域中赚得更多的秘诀在于把自己定位成专家。谁不了解并且应用这个规律，那么他就被生活的实际意义忽略了。这样的人只能收获到实际属于他的一小部分果实。他常常挣扎在最低生活保障线的边缘，而不是过着本属于他的富裕的生活。

在第九章您可以得到关于如何将自己定位为专家的指导，以及从事哪个领域的工作。多年来，我在研讨班上多次谈到这个话题。您应该了解一下那些应用了我的基本原则的学员的经历。经常有人实现了两年之内将收入增加两倍，而在这之前这些人也曾在仓鼠之轮上原地踏步。

具有批判性格的记者有时会心生疑虑地发问：“舍费尔先生，一切真的如您所讲吗？”我很高兴邀请他们在我演讲之后给书签名的时候在我身边待上一会儿。这总是令人激动的时刻：许多读者会对我讲他们是如何利用我的想法和策略工作的。有时候我会听到一些很棒的经历。促使我前进的一大部分动力都来源于这些读者的反馈。那些记者如果听到了这些，就不会有其他问题了。

您在哪里跑步

您还记得机场的传送带吗？不需要太大的努力您就能轻松超过传送带以外的行人。那么您目前是在以双倍速将您带向目的地的传送带上，还是在仓鼠之轮上呢？

问题在于，处在仓鼠之轮上的人，经常忙得意识不到自己的处境。局外人可以通过训练有素的眼光很快了解情况。但是仓鼠只是自顾自地跑着，跑着……

我们需要时间来分析我们的处境，然后采取重要的行动。我们反思得越多，我们能够赚的钱就越多。正如洛克菲勒所言：**整天工作的人，没有时间赚钱。**

仓鼠之轮的描述是否有一部分也在说你？欢迎加入我们。我自己有几年也是这样度过的。26岁我曾患胃病，感觉十分不幸福。我的自信一点一点消失殆尽，我看不见希望。但是在这种情况下我很荣幸结识了我的第一位教练。他带我看到了通往高收入、通往成功和满足的路。

时至今日，我完全过着一种同那种不自由状态完全不同的生活：夏天我住在马略卡岛 [\[2\]](#)，阅读写作。其他的时间我游历四方，从事我的第二爱好：做演讲。除此之外，我还被那些幸运的成功的人吸引——我同许多这样的人会面，我们相谈甚欢。

目前，我所拥有以及参股的8家公司没有夺走我的自由，反而给予我自由。我至少有五六种不同的收入来源，每一种都能够使我生活（顾问收入，投资分红，稿酬，演讲收入，不同公司的分红……）。

我是如何做到这些的？我首先认识到我处于仓鼠之轮中。先诊断，再开药方。我花了一些时间在教练的帮助下改变我的思考模式：财富属于那些和别人想法不同的人。我了解了新规则，并且按规则行事。我寻求榜样，目睹了他们都是按照新规则生活的。我也学到了使我们收入显著提高的技能和策略。但开始是很艰难的。

梦想的收入

三年后，你打算每个月赚多少钱——纯收入？当几年前我的教练向我提出这个问题时，我没有任何想法。我当时26岁，身无分文。我关心更多的是，我在接下来的一周 能赚多少钱。但是，这是我第一次同我的教练对话。我不仅仅要回答他的问题，还必须说服他，让他觉得孺子可教。

我回答道：“20000马克。”这么多钱是我根本无法想象的，并且我也不知道，如何每月赚到这么多钱。但是我想给我的教练留下深刻的印象。这完全失算了。因为他回答道：“我不想给一个鼠目寸光的人做教练；我再给您一个机会来回答这个问题：您想在3年后赚到多少钱？”

我感觉自己像走进了一场不真实的电影。20000马克对我来说是终极目标，却被说成了“鼠目寸光”。但是我相信这个人——远超过相信我自己。我的大脑飞速运转思考着，一个人每个月到底可以赚多少。我想到的是35000马克到45000马克。我的教练笑着建议道：“那我们就定在50000马克吧，这是个整数。”我把这个数字记了下来。

您的梦想收入是什么样的

我想向您提出同样的问题：3年后，您想每个月赚多少钱？您有两种选择来回答这个问题。第一您可以回顾一下自己：回顾您所接受的教育，您拥有的能力，您目前的状况。然后您可以想一下，根据您的分析，哪些是可以实现的。然后，根据自己的情况来确定这个目标。

我们的学校教我们这样做计划。这样的做事方法带来的危险是可能不会有太多改变，一切一如既往。

非常成功的人对此的做法完全不同。他们的注意力完全不在自己，而是在一个特定的幻想。他们描绘出自己想要追求到的事物，然后思考变成怎样的人才能够使这番幻想成为现实。

成功的人不将其目标依赖于目前状况。 他们知道，如果我们的目标是以我们自己为导向的——那么我们就停滞不前。如果我们以目标为导向——那么我们就注定要成长。

两条路

本书中我想向您展示这两条路：现实之路——如何在一年之内将收入提升20%以上。 但我还想展示给您一条通往高收入的快速量变之路——它能使您的收入翻一番。

当了解了这两条路并且知道要付出哪些代价时，您才能做出正确的选择。但首先请您抛开本书初步做一个决定，请回答这个问题：3年后，您想每个月赚多少钱——纯收入？

_____欧元

衷心地祝贺您，您刚刚做了一个完全疯狂的举动。而这里的疯狂指的是一些不同寻常、超凡脱俗的事情。您知道，做大家都在做的事，只能得到大家都得到的东西。

您已经记下一个数字了，对吧？请您在写下上面这个问题的答案之前不要往下看。您会惊叹于这本书怎样改变了您对于收入和目标的想象。将来，如果您回顾一下最初关于梦想收入的想法，那就再好不过了。

量的飞跃

当我写下50000马克之后，教练要求我画掉这个数字然后乘以2。我只好写下“我将在3年后每月纯收入至少达到100000马克”。我的手一直在颤抖。教练恭喜道：“衷心祝福你，现在您有了一个目标。”

我并没有感觉到自己刚刚写下了我的目标。面对这个目标，我甚至感觉到很不舒服。我试着改变那个数字，说道：“我并不需要这么多钱；这么多也许对我来说并不好。”

教练回答道：“您现在根本不知道您需要多少钱。”他接着说道，“这和100000马克并没有什么关系。这个数字仅仅是一个检测您是否真正达到了目标的标尺。这其中更多关乎您的个性；重要的是，在这个过程中您会变成怎样的人。”

他的这番话深深地触动了：我想变成一个有个性的人，我想变得钢铁一般坚强。之后他又说了一些至今仍然在激励我的话：“生命短暂，不应该碌碌无为。”

我的教练说到这些的时候并没有涉及引申的意义：在其他人看来，什么有意义可能是不一样的；他关心更多的是我做的对我（本身）重要的事情，完成这些事情，并在这个过程中不断学习。

他经常说：“这无关有没有100万，而是要成为百万富翁。这其中存在着理财的智慧。钱财来了又去，但是如果拥有理财的智慧，如果知道金钱和收入是如何运作的，那么我们会在很短一段时间内重新赚得财富。”

那时候，我想都不敢想月收入达到100000马克。那对我来说像一个奇迹。实际上，到我实现这个目标时为止，我的收入翻了五番。这用了两年半的时间。回首那时，我不再觉得那像是一个奇迹了。我为此努力工作过，并且知道我做了什么。

概要

一开始就讲技巧，并没有多大意义。重要的并不是您收入的高低，而是您感觉到幸福和满足。为此，我们首先应该澄清一些基本的问题。

首先您应该确定的是，自己是否选择了正确的领域。许多人处在仓鼠之轮的一个根本原因在于他们思考的方式：是更注重书本知识，还是社会实践？第二章就是关于这些内容的。

第二个原因则是按照旧规则生活。在第三章您可以找到一些让人耳目一新的顶级收入新规则。

接下来在第四章中我们将探索每个职业领域的优点和缺点。我们将能够准确判断，哪个领域对您来讲是最好的。

在第五章中您将看到工作中的乐趣是多么重要。您应该经常处于一种通畅的状态，即保持您的目标、远望、感觉和能力之间的协调。

在这种通畅的状态下您能感受到满满的幸福感，并且能够创造非同寻常的成就。

接下来，我们就可以探讨那个决定性问题：您是否已经找到生命中所热爱的事物？如果还没有，第六章将会指引您如何去找到它。虽然那时您可能还没有赚到更多的钱，但是您的感觉会比原来好得多。这样就为本书实践部分建立了基础。然后，我们就可以得到一些技术上的诀窍、策略以及明确的指导。至此，收入才能源源不断地流向我们。

第七章向您提出了在您思考后选择的领域中提高收入的多种可能。在这里您将得到关于如何提高收入的明确指导。

第八章展示了作为投资者如何获取额外收益的途径。

最后，在第九章您将获取关于如何把自己定位为专家的指导——这其中包含许多实例。当您使用书中的“能量贴士”时，您的收入将会有有一个量的飞跃。您将惊奇地发现，一切皆有可能。当然了，这是与您的反思和工作本身联系在一起的。总之好消息就是：一切皆有可能。

第十章讲述了为建立一家高效、盈利的企业，企业家所需遵守的准则。您会了解到，如果您第一次从五角星图中更加“安稳”的右半部分领域转移到左半部分领域，必须注意的事项。

所有的成功中，您都不应忘记其他人。在第十一章中，我们将给予五角星图另外一个意义。我们不再总是去思考如何赚得更多，而是去思考我们如何付出更多。不要忘记：赚钱与“服务”是紧密结合在一起的。

假如想使您的收入增加一倍，无论如何不要以失去自由为代价。这不是真正意义上的成功。为此您将在第十二章读到，如何达到自由时间和工作两者间的平衡，而不必舍其中一方而取另一方。高收入和充裕的时间是可以同时兼得的。

一个重要的请求

请注意，如果这本书一直躺在您的书架里，您的收入将不会翻倍。仅仅去读这本书同样也不能带来所期望的改变。您必须实际操作。仅仅知道怎么做是不够的。人必须实践——就像运动员、音乐家一样，他们必须不断练习才能清楚地把理论付诸实践。读一本书就希望改变生活，就好比吃一次饭就想着永远不会饥饿一样。我的建议是：在阅读的同时请您经常问自己两个问题：

●对我来说什么是好的？

●我怎样才能立即行动起来？

亚里士多德说过：“有一些事情，只有学会了才能做，而且在做的过程中不断学习它。”

不要等待“正确时刻”的到来。现在就是最好的时刻。请马上开始阅读这本书。最好手边备一支笔，标记文中语句并在空白处写下备注。这样这本书才能变成您的书。知道了什么是正确的却不为此行动，是懦弱的表现。

开始行动吧！关于收入这个主题的美好之处就在于，您可以时刻测量您的成功。最后，只有一个原因可能使您放弃自己的梦想：您内心中的小我战胜了大我。请您不要这样做。

[1] 德文原文分别为：Angestellter oder Arbeiter、Freiberufler、Investor、Unternehmer、Experte。（译者注）

[2] 位于西班牙东部，巴利阿里群岛中的最大岛。（译者注）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第二章

书本知识与社会实践

必须彻底改革教育，
因为唯有通过彻底改变人们的学习方式及对于学习的思维方式，
才能改变人们的思维方式。

——汤姆·彼得斯 (Tom Peters)

在第一章，您已经写下了自己3年后每个月想赚多少钱。现在我们思考一下，您是否已经准备好为此付出必要的代价。大多数人只求回报，不想付出代价。所以，尽管许多人渴求最大限度的自由，却忽视了这一点：自由固然是无约束的，却不是免费的。只有那些愿意为之付出代价的人才会拥有自由。

您所记录下的数额越大，付出的代价就会越大。我们将从两方面详细讨论这种代价，即：

1. 您所经历的风险；
2. 您所需要的知识。

总体来看，这两点就是处于五角星图中左半部分和右半部分中的大部分人关键性的差异：敢于冒险和从终生实践中学习。

不去经历冒险，那么您在左半部分领域不会赚到钱。没有真知，专家就像小丑，企业家会处在破产边缘，而投资者则只是业余的赌

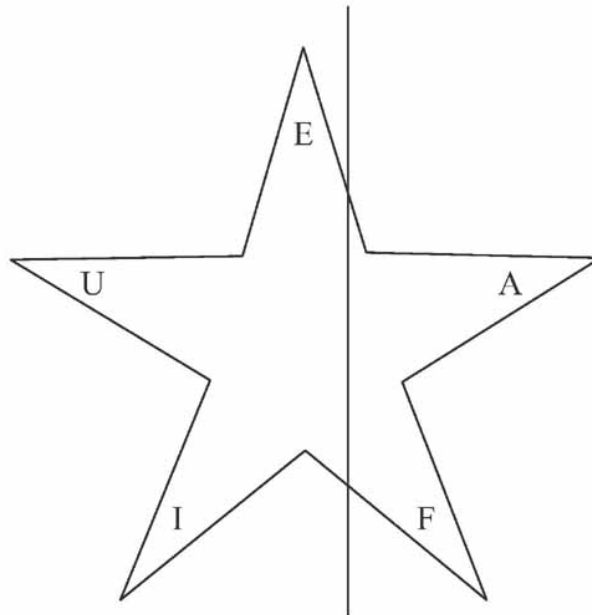
徒。因此，我想明确的一点是：如果真的想赚许多钱，您就需要做好准备经历风险，并下定决心不断学习，不断成长（K. L. U. W.）。

描述：

- 更多的钱
- 更多的自由
- 更多的安全感
- 承担全部责任

描述：

- 舒适的生活
- 更少的风险
- 较少持之以恒的学习和成长
- 放弃责任



代价：更少的风险 ← — — — — — → 代价：更少的自由
更多持之以恒 更少的安全：
的学习和成长 更少的钱

您的思考方式

当您开始在工作中应用这本书，您将跟随它开启通往梦想收入的路程，它甚至会给您带来超出预期的收入。我们将在第二部分中讲解技巧、策略和诀窍，但在这之前，我想邀请您走两条“弯路”。弯路有时候可以节省时间——这里说的就是这个道理。这两条弯路不仅可以带您更快达到目标，而且只有通过它们，才有可能得到更高的收入。

如果不去思考您从事的事情——以及如何完成它——是否同您的个性相符，那么尽可能快地去多赚钱根本毫无意义。而且您有可能只是更快地向错误的目标冲去。我们首先思考一下为得到高收入需要满足的两个重要条件。

1. 您的思考方式是怎样的？这种思考方式是否符合您目前所在的领域。在您的工作中是否可以体现出您的价值？可否实现您的梦想和目标？

2. 您对所从事的工作是否有热情？您做的事情是您所热爱的吗？是否有更加能激发您热情的事物？

现在，如果已经清楚这两点，那么您已经奠定了通往成功的坚实基础。收入就像一个高层建筑：建筑越高，地基就要建得越深。也就是说，要想有更多的思考，就要对思考方式和感兴趣的事物做些什么。

当我的教练说到这种看法的时候，我是很没有耐心的。我更想知道的是，我怎样才能把收入翻一番。但是我的教练用他的教导奠定了关键基础。

任何事情都要以人作为出发点和中心点。对我们每个人来说，成功、幸福和满足都有着不同的意义。

这样就出现了一个重要的悖论：这本书主要是讲收入的，却把收入放在一个次要的位置。因为幸福和金钱会自动追随那些改变了思维方法并且从事心中所爱之事的人。下面这个寓言能形象地说明这一点。

两只猫相遇了。一只猫说：“我曾上过猫类哲学学校；我学到了幸福对我们来说是最重要的，而幸福就藏在我们的尾巴里。每当我追逐自己的尾巴时，我离幸福就很近。”

第二只猫回答道：“我不像你那样睿智，也没去过哲学学校。但是有一点是对的，那就是幸福对我们来说是最重要的，而且幸福就藏在我们的尾巴里。但是生活教给我另外一些事物：当我做我热爱的事情时，藏在尾巴中的幸福就自动追随着我。”

您热爱您的工作吗

正如之前提到过的，我自己也经历过糟糕的仓鼠之轮时期。因此我找了一个教练。我希望从他那里得到帮助，但是我希望这种帮助是以我的方式进行。本来我只是想学如何跑得更快，但是我的教练不太配合。

他经常说道：“正是您习惯了的思考方式使您变成了今天这样。同样的思考方式不会使您变成您想成为的样子。”

在我们第一次谈话中，我的教练给我提出了两个问题：“舍费尔先生，您热爱您的工作吗？”

那是，我还是个学生，但已经拥有了两家商店，只是生意不算太好。所以我又额外找了一份有“更加稳定”的基本工资的工作——在一家保险代理机构工作。对这份工作我没有特别的感觉，更不可能算作“热爱”。我很诚实地回答道：“不喜欢。”

他问我：“为什么您要从事一份自己不热爱的工作呢？”我回答道：“因为我必须赚钱。”

我的教练充满肯定地对我说：“这个理由不充分。您应该只做您所热爱的工作。请您辞职吧，立刻！”

我感到膝盖发软。我不可能把我最后的安全感放弃掉。我必须先给自己赚出足够的储蓄金。于是我说道：“如果我现在就辞职，我都不知道下个月怎么付租金。”

我的教练铿锵有力地说道：“我不和那些问我建议又不按我建议行事的人讨论。我给您30分钟时间。您到我办公室外坐下，写一份辞职信，而且我们必须马上把这封信传真过去——防止您再改变主意。要是您不辞掉这份工作，您就去找其他教练吧。”

我在外面坐下，每个毛孔都在不住地冒汗。我一定要向那个人学到什么。但是在当时的情况下辞掉工作，我感觉自己很疯狂。出于一种我无法名状的原因，我在半小时中的最后两分钟迅速写好了辞职信，交给了我的教练。他将辞职信传真给了那家保险代理机构。

开始并不容易……

这并非一个成功故事的开端。刚开始，我只是有了更多麻烦。最初的两三个月是我一生财务上最为艰难的时期。那时候我过得糟糕极了。

对此，这之后我有几次想过重新去找工作。但是我没有这么做。这期间我明白了，五角星图是有两个方面的。我属于左半部分。而且我也明白一开始会很艰难。无论如何我都不想再回到右半部分的领域了。我的生活中不应该再出现老板。目前的窘境与未来终生的自由和欢乐相比，并不重要。与其把我的时间浪费在一份工作上，还不如给自己设定一个最低限度，然后抓紧时间去学习。

这听起来很容易，事实却并非如此。两年来我常常陷入怀疑，怀疑自己是否做出了正确的决定。每一次经历失败，我就觉得命运愈加艰难。我必须努力学习以对抗麻烦和挫折。而且有一个不断教我赢家生活法则的教练在身边是件好事。 [\[1\]](#)

没有人会理解

我的家人不会理解这一切的。如果一个人穷尽其一生寻求安稳，那么他一定觉得我是个十足的疯子。

我当时太软弱，以至于没有和我的母亲进行持续的讨论。我向她提议，3年中不要和我谈论相关话题。之后我们会看到我是否做得正确。除了极少数例外，她也坚持做到了这点。在约定时间以前，我的月收入就已经超过了100000马克。现在，讨论就不再有意义了。

我不想宣传这种处理方式。我甚至想为此提醒您：这样的方式不适合所有人。在下一章您将会确定您属于哪种类型。就自身来说，这样刚好适合我自己，而这也是我职业生涯做出的最重要的决定。

帮助不一定真正起作用

那个时候我常常问自己：“为什么我的教练不帮助我？为什么他没助我一臂之力？”尽管他给我建议，却又说，“我可以给你指路，但是路要你自己走。”

如果他帮助了我，那么今天的我就不会有这么多自信。正是这样，我学到了终生受用的一课，从那时起我就明白了：我走过了无数深渊，又从中走了出来。如果我有一个目标，就有了一个对自己的约束，然后我就总会找到一条路。

如果跌倒了，我就重新站起来。有错误没关系，我从中学习，然后原谅自己。即使有几次教练咒骂我，冲我吼，但是我很感激教练的处理方式。我们只有驾驭得了艰难的时刻，才能够确定自信心和自我实力。

有些人像日晷一样——只有有太阳的时候才有用处。但是并不是总有晴天，有时也有雨天。有时候还会有强烈的暴雨。然而重要的一点是我们明白：我们终会挺过去。

我对您讲述这些是想鼓励您：不要逃避艰难时刻。请您不要放弃，永远都不要。这段时间是您为将来打下的基础。

是什么——做什么——有什么

大多数处于贫困阶层和中等收入阶层的人都希望拥有富人拥有的东西。他们想开豪车，潇洒地去旅行。他们想有漂亮的家具和大把的自由时间——许多人甚至想培养些奢侈的爱好，比如打网球和高尔夫球。但他们不想成为富人那样，也不愿意做富人付出的事情。本杰明·富兰克林曾说过：“穷人想要竭力模仿富人的衣食起居的念头是荒唐可笑的，正如青蛙为了和公牛比肚子的大小从而最终胀破了肚皮一样。”

同样道理，贫困阶层及中产阶层的大多数人为了能够负担得起同样的东西，都只认得两条路：更加努力地工作——如果这样还不够，那就接受贷款。社会、政府以及媒体之间这种不专业的行为树立了不好的榜样，创造了新的欲望。人们越来越想变得像富人一样，但是选择了完全错误的方式来实现这个目标：人们想拥有一些事物，以成为某些人。

这样一来，越来越多的人陷入我所描述的仓鼠之轮当中。再引述一下本杰明·富兰克林说过的话：“任何一个自由的人都不应为任何其他人的羞耻或者恐惧感到厌恶。但是贫穷攫取了一个人的脊梁。空袋子不能直立。”

正确的处理方式应该是这样的：首先通过克制自己去学习成为怎样一个人。如果我们已经是特定的某种人，并且拥有了某种固定的价值观和性格特点，那么我们就可以去做正确的事情。这样我们就将拥有我们梦寐以求的事物。

但是这样的方式对于大多数人来说并不容易。他们不愿付出这样的代价。

我们努力学习数学——但是没有接触到金钱这个更加实际的主题。尽管如此，大多数家长声称学生是为了自己的一生而学习，并非为了学习而学习。学校让我们的孩子准备好为了赚钱而工作，在别人身上寻找安全感——却不向他们解释如何同金钱打交道，指导他们从自身寻找安全感。

不同的思维方式

我有一个颇具吸引力的发现：在五角星图中某一个特定领域工作的人们同其他领域的人有着不同的思考方式。他们对于风险、教育、安全感、满足、自由、收入和责任有着完全不同的态度。

特别是在五角星图左半部分和右半部分工作的人们之间，这种差别更加明显。他们的想法完全不同，以至于几乎不能理解另一方。每一方都有自己的现实情况和哲学。通常情况下，一方对另一方的“现实情况”置若罔闻，从而引起意见分歧及争吵。

这本书并不是要去探讨哪种思考方式是正确的。重要的是您自己清楚，哪种思维方式对自己有所帮助。关键的问题是：哪种哲学能使我更加容易地达到目标？当您一旦选择了一种思考方式，所有其他的事情就会自动地显现出来。

在随后的一部分，您将会对不同的思维方式有一个“初步印象”。在第三章和第四章中我们将详细讲述每一领域的优势和劣势。

在阅读之后几页书时，请您检验一下自己是如何进行思考的：您的思考方式是更适合于五角星图右半部分，还是左半部分？您在思考时，更像职员/自由职业者——还是更像投资者/企业家/专家？更进一步说：您如果保持您的思考方式，会达到您的生活目标吗？

我的父母和我的教练

投资者、企业家以及专家的思考方式与学校教授的思考方式大相径庭。但是，如果这些人没有在求学之路中学到他们的思考方式，那会是在哪里呢？答案就是：在实现目标的路上，某种程度上说就是在实践过程中。从榜样身上学习，在尝试和实验中学，最重要的是从错误中学习，向私人教练学习。投资者、企业家和专家都是实践中的智者。

金钱和收入首先取决于思考的方式。我的父母坚定认为书本出真知，而我的教练却认为实践出真知。我的教练没有大学文凭，也没有任何值得一提的教育背景。如果说一开始我很难听从教练的想法，那是因为我受父母和学校的影响之大超过了我的想象。

在我13岁的时候，我的父亲去世了。但我的母亲把父亲和她的处世哲学语录总结起来，比如：

- “在学校你得勤奋学习，这样你才能找到好工作。”
- “你不能犯错。”
- “不要去冒险。”

● “在一份安稳的工作中寻找安全感，这样你才能过得好。”

相反，我的教练这样说：

● “向那些你想成为的人们去学习。”

● “犯错是好事。我们不会从成功中学习，通过错误却能学到不少。”

● “谁不去冒险，就一事无成，一无所有，一文不值。”

● “本没有什么安全感——除非找机会利用我们的能力。”

权利还是义务

我的教练问我有多少钱。我回答他，我什么也没有，是个穷人。他反驳道：“您是破产了，不是穷人！”然后他向我解释了破产和贫穷的区别：破产是一种暂时的状态，而贫穷是持续的。这对我来说千差万别，因为我已经心甘情愿做一个经济上的失败者了。

当开始向教练系统进行学习时，我必须马上做出决定。他所讲的同我母亲和亲戚讲的差异巨大。我的母亲会说：“我买不起。”我的教练却教我发问：“我怎样才能买得起？”

我的家人寻求的是“他们的权利”，我的教练说的却是首先要看到义务。

我的家人相信我们这个福利国家的成就。他们深信：“我们应当有权利，因为我们为之努力工作过。”而我的教练则坚决反对“我有权利得到某物”这种想法。他认为，这样会造成经济上的依赖感，人也会变得软弱。他相信责任原则。他所考虑的是如何才能帮助他人，而不是考虑谁能够帮助他。

关于金钱的不同思考方式

我的家人认为金钱不重要。我的教练却说：“金钱是选择的可能性以及自由。”当还是个孩子的时候，我常常听到人们说：“金钱是万恶之源。”我的教练认为：“想有钱但是没有钱，这才是最糟糕的。”

大多数人从父母那里学到了如何对待金钱。然而，如果父母自己在金钱上存在忧虑，他们能对孩子们说什么呢？他们干脆一遍又一遍重复深入人心的建议：“努力学习，这样才能拿好成绩，然后你才能找到一份好工作。”

我的教练不相信一份工作带来的安全感。他说：“你要去培养经济头脑，学着创造工作。”真是耳目一新的想法：我本来前不久还想拥有一份安稳的工作，而我的教练说，我应该去创造工作。这完全改变了我的想法。

当然了，当我的家人注意到我的变化时，他们充满了疑虑。我的妈妈问我：“你父亲是位有法学博士学位的律师。你的教练有什么呢？”

我略微思考了一下，回答道：“他有钱，有乐趣，有许多自由时间。”

我们的教育体制所做的一切，好像只是为了过去 而教育孩子——而不是为了未来。 学校应该少一些训练，多一些培养。没有天良的知识几乎没有价值。我们的孩子不应该成为单纯的数据载体，不应该再这样下去了。

学生就像一个硬盘，不知道能用满腹经纶作何之用。尽管如此，我们的学校还是在不断为他们灌输那些没有人知道还有何用处的信息，并且声称：“你不是为了学校而学习，你为了生活而学习。”

应该教育我们的孩子培养自己的优势，为一份能够满足自己的工作去做准备。他们应该了解五角星图左半部分的领域。然而令人感到害怕的是，面对这种糟糕的情况，改善措施已来不及，而要害部门只是进行了“正字法改革”，没有做任何更为重要的事情。而“正字法改革”的实用性也令人生疑。

如何摆脱仓鼠之轮

许多人觉得自己的处境毫无希望。从某种角度来说他们的确的道理：我们都参与了一项大型游戏。假如我们不了解游戏的规则，我们如何能在游戏中获胜呢？

相反，那些了解游戏规则并且遵守规则的人，长远看来就会一直保持获利，而他的收入也会持续增长。

我们早就不处于工业时代，而生活在信息时代。这个系统完全不同了。新系统就存在新规则。这里面有**机遇**，也有**危险**。

在新的系统中，旧规则不再受用。但是学校和大部分家长仍旧遵从旧规则来教育他们的孩子。他们本意是好的，却常常给孩子帮倒忙。那些想依照旧法则生活的人，并不能适应现如今这个时代。

下一章，我们关注一下新规则。也许在您生活中已经涉及其中的一条或者几条，而其他一些对您来说也许是完全陌生的。

[1] 在《赢家法则》中（*Die Gesetze der Gewinner*），我对于一些关键的教导进行了总结。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第三章 新规则

在我们生活的这个时代中，
那些曾经认为理所当然的东西已经不再起作用了。
——查理斯·汉迪（Charles Handy）

科学家把老鼠放在一个有着许多管道的密闭空间中。其中只有一条管道投放了食物。饥饿的老鼠在里面没待多久，就开始在管子里面搜寻食物。它们搜寻了好久，才找到存放食物的那个管道。

如果过了几天重新把这些老鼠放置在上述空间中，它们就会迅速钻进那个曾经有食物的管子里。过了几天，科学家把食物投放在另外一条管道中，老鼠还会和往常一样，向之前那个管道跑去。您觉得，当它们跑过去发现一无所有时，会做什么呢？是生气地坐在管子中抱怨境况改变，还是立即继续寻找？当然了，它们会继续找下去。

人类比老鼠聪明得多……还是稍逊色于老鼠呢？您认识中的多少人，在他们的管子里一无所获就感觉自己被欺骗了，然后就什么也不做呢？可惜的是，大部分人忽视了改变，只是抱有希望一切会过去。但是事实并非如此，改变几乎永远不会消失。其他人则在为一些没有意义的事情浪费时间，比如写大量求职信或者去劳动局谋职。这两种做法都很辛苦，却没有成功的希望。

开辟新的道路，寻找一些新的可能，这样做会不会更聪明一些呢？去找一些新时代里通往成功的道路不好吗？接下来，本书将给您

一些实用建议。这些建议会告诉您如何既能找到新工作，同时又能拥有乐趣。

警惕公平的陷阱

几十年前，在一些管子中还有充足的食物——而现如今只有一点点配额。也许有的人因为不能在习惯的领域中赚得一份好收入而感到“不公平”，但他们最终还是会尽可能坚持去做曾经使自己成功的事情：“努力学习，努力工作。”

但是时代变了——改变是世间万物的固有属性，这也是自然法则：万物皆在变化中。这并非错误或者不公平。生活就是这么简单。

世界很少是公平的。那些追求公平的人会经常感觉失望。狗追猫，猫捕鸟，鸟吃虫，虫子只能坐以待毙，哪里有公平可言呢？我们必须注意，防止不知不觉走进这种“公平的陷阱”，因为这样一来，人们会辩解道，正是不公平带来的不幸。他们遵循着这样的格言：“只要不公平存在，我就没办法获得幸福。”

有这样的策略是不幸的。因为没过多久，就会出现下一桩不公平的事。许多人情愿不公平的事扰乱他们全部生活。然后仍旧感觉自己是牺牲品。生活中最重要的一课就是：进化论中不存在公平和不公平。自然界中也不存在公平与不公平之说。

只能说，存在着这样一些事情，对于它们，我们可以按照自己的价值观进行解释。当一件不公平的事情在生活中发生，我们既可以自

我怜悯蜷缩在角落中，也可以顺势而为期待一个新的开始。不公平的事情并不重要，重要的是我们如何应对。

信息时代

在两三百年以前，超过90%的家庭都是独立的。每个人都尽可能地只考虑自己。在工业时代，这种状况发生了巨变。公司和国家通过固定职业提供了安全感。就此，我们的祖先从院落和小作坊，搬进了工厂，放弃了自由，换得了一份“安稳的职业”。他们失去了自己身上企业家的品质。

一开始，工人不受任何限制，也没有什么权利。请试想一下纺织工人：一些只有5岁的孩子就被吞噬进“魔鬼的工厂”，每周工作70小时。许多孩子因体力不支而死去。

为了维护工人的权益，工会成立了，这是十分重要的。如此一来，就必须要有规章制度，使得人们在新的环境中有所导向。

但是从前几年以来，这种状况又发生了根本性的变化——和工业化时代的开始如出一辙，但是这种变化很难让人有所察觉。在新的系统里，几乎所有人仍然愿意遵循旧规则；当他们确定这样行不通时，就会感觉到无助，感到不公平。但是我们不能把时钟调回到过去。那些因为公司“精简开支”而被解雇的人，他们很清楚我在说什么。

责任不能再委托给别人了，我们必须重新展示对自己生活的责任。这种责任必须脱离于公司和集团，重新回到每个个体身上。

正如工业时代存在着某些特定的规则，在信息时代同样存在着新的规则。但是还没有人了解这些规则。我们大多数人都尝试着在这个新系统中按照旧规则来生活。这样行不通。

每当一个新的时代开始，总是存在胜利者和失败者。那些很快了解新规则并且遵照新规则生活的人，就会是胜利者。失败者依旧相信旧规则——他们中的大多数人还没有意识到一个新的时代已经到来。这就好像游戏已经开始，却还在沿用旧的游戏规则。他们是不可能获胜的。

能量贴士

请您编制一本以“收入日志”为题的备忘录。

- 把您需要的每项规则都单独设立一章。
- 思考每一项规则有哪些可能。
- 记下您头脑中闪现过的所有想法。
- 同有创意的人说出您的想法（最好是之前读过这本书的人）。
- 记录总结最重要的规则，将其写在您的备忘录中。那些看起来可能是没有意义的工作才是重要的：中立的规则将成为您的思想财富。

可惜的是，那些古老又传统的真理包含的传统因素太多，而智慧因素太少。

如果注重新的规则，我们将自然而然地获得更高的收入。我们现在一项一项地看。

规则一：并非一次，而是多次

我的教练问我：“您多久收到一次工资？”这个问题之后，隐藏着一个重要的新规则：您应该使自己的工作不仅仅得到一次性的工资。但是在五角星图的右半部分几乎都是这种情况。作为职员，您收计时工资：工作了一小时，为此收到一份工资；继续工作几小时，再收到后面几小时的工资。大多数自由职业者从事的工作也是如此：他们通过自己的劳动得到一次性的报酬。如果您不工作，就不会有收入。这样的工作形式不是最理想的。现如今，工作已经不是指代一个固定前往的地方（“我去上班了”），也并非一种填补时间的方式。众所周知，如果真是这样，效率将会有多么低。与之相符的是帕金森定理（Parkinson-Gesetz）：为了把时间填满，工作可以像橡胶一样被延展。

对于投资者、企业家和专家，他们的情况则完全不同。他们在工作中得到多次报酬，经常因为生活中一次完成的工作而得到报酬——甚至连他们的继承人都可以从中受益。

当我写第一本书的时候，我花了很长时间，而这之前我没有为此收获分文。接着我又用了几乎半年的时间寻找出版社。这本书被差不

多50家出版社拒绝了。没有人为我的时间和努力买单。在这几个月里，随便哪个服务生都会比我写书和寻找出版社赚得多。

我经历了冒险，并且把全部时间用在学习上——后来，我对写作和出版业的了解几乎达到了无所不知的程度。然后，这本书的销量就在4年中达到了300多万册，我自己也赚到了几百万。即使在今天，我依然可以从卖出的每本书中赚到钱。

这种多次收入的机制存在于许多领域中。下面我列举其中的一部分：

- 投资者从1欧元都可以重复赚钱
- 作曲家、曲作者、歌唱家、音乐人按版权计算收入
- 市场咨询从销售额提成中获取收入
- 不动产所有者收取地租得到收入
- 有联系人邮箱资源的人，可以靠出租名单获得租金
- 依靠被动收入的销售员
- 拥有专利发明权的发明家
- 参与投资分红的演员
- 获取报酬的游戏发明者
- 企业家获取盈利

- 特许经营发牌者收取特许经营商的费用

- 按一定比例分成的计算机编程人员。

在信息时代，您不必用时间来换钱；您可以用想法来换取金钱并且一直赚下去，而不必投入新的时间。

旧规则： 人们工作一次赚一次钱。有的人找一份尽可能高收入的工作，并且努力工作，他们就会收入可观。

新规则： 您可以利用一份工作获得多次盈利。请您富有创造力，敢于冒险，并且为了尽可能久地从一份工作获得收益而勇敢寻路。

能量贴士

请您思考一下，如何能够多次赚钱。

- 请您一定将这条规则作为独立的一章写进您的“收入日志”。

- 请列出您喜欢并力所能及的事情：其中什么事可以使您多次赚钱？

- 请您分析一下某一领域的成功人士：您在哪方面有相同的能力？这些人是在哪方面多次赚钱的？您可以借鉴什么？（我们同一些明星的差距往往在于是否努力工作，是否保有必胜的信心）

●请您再读一遍上面列出的能够多次赚钱的工作：其中有哪些您
可以做呢？

●请您下定决心，每年做一些能够多次赚钱的事情。

规则二：能够出售

我的教练有时候会眨眨眼睛问道：“如果您把工作进行出售的话，您能够卖出多少钱？”通常情况下他得到的是我惘然地耸耸肩。但是在这个问题背后有一个很重要的思考：一份工作既不能遗传，也不能出售。如果不再工作了，那么您的工作就一文不值了。

但是从另一个角度说，如果您公司老板想卖掉公司，他是可以这样做的。在下一章您将了解到自己未来打算主要待在哪个领域。即使您决定做一名职员，您还是需要思考一下，自己是否要在工作之外建立一些自己可以出售的东西：房子、专利、精神财富……从这方面看，这条规则和第一条极为相似。

旧规则： 最重要的商品是生产力。人们必须尽可能好地去出售生产力。

新规则： 在信息时代，想法是最重要的财富。请您思考一下，如何可以做到出售自己的好想法。

规则三：寻找顺应时代的榜样

我们的榜样变了。这一点是任何一种教育和学校完全忽视的。一生拥有一份安稳的工作已经不再是大多数年轻人的梦想；同样地，成为医生或者律师也不再吸引他们。医疗改革使得医生职业的吸引力锐减。法律新规则给自由职业者带来了艰难的处境。在下一章我们将详细分析一下产生这些现象的原因。50年前人们所向往的那些职业，今天需要我们认真重新审视。

现如今的孩子把谁视为自己的榜样呢？像珍妮·杰克逊（Janet Jackson）或者布兰妮·斯皮尔斯（Britney Spears）那样的歌星？像迈克尔·舒马赫（Michael Schumacher）或者安德烈·阿加西（Andre Agassi）那样的顶级运动员？像布拉德·皮特（Brad Pitt）或者茱莉亚·罗伯茨（Julia Roberts）那样的演员，还是像理查德·布兰松（Richard Branson）那样的企业家？

诚然，50年前也有这样的明星。但是，首先那个时候没有像今天这么多人；其次他们不能像今天这样通过媒体拉近与我们之间的距离；第三点是具有决定意义的，今天的年轻人更能从这些明星身上找到一种认同感。越来越多的年轻人感觉到自己也许同样可以与众不同；他们也想发展自己的强项，做一些超乎寻常的事情；他们想从自己的爱好中成就出一番事业；他们想做那些既能带来乐趣，又符合自己能力的事情。

然而，他们并没有得到鼓励，而是经常听到人们说：“好好学习，找一份安稳的工作。”各种机构为他们创造“未来的工作机会”，而这些工作能够保证他们拥有一份稳定的收入。除此之外，现在的学校都在用同一种体制塑造孩子，使他们为将来的工作和自由职业做准备。

您还记得两只猫的寓言吗？工作的意义并不在于根据一份报酬高低来找一份活计。一份工作必须先符合自己的能力和热情，这一点尤为重要。如果我们做一些自己喜欢并且与自己能力相符的工作，那么收入会滚滚而来。当然，我们也必须知道，为了使收入翻倍，怎样才能将自己定义为专家。但是如果我们做的事情不能够使我们得到极大的满足，那么一切技巧都不会对我们的成功起到什么作用。

旧规则： 找一个实际的榜样——拥有更加稳定“职位”的人，或者成为医生或律师。勤奋可以使人做到这一切。

新规则： 向那些拥有一份工作并且以此为乐的人看齐。思考一下您的能力和爱好之所在，然后以此来发展自己的事业。

规则四：关心自己的安全感

在信息时代，公司发生了改变，公司不再有能力也不愿再为员工承担责任——至少不是像过去那样。今天人们知道，只有客户满意才能保证公司的持续生存。对此，公司不能再保证对职员的终生雇佣。在工业时代，努力工作的人可以期待着企业为他提供终身的照顾。而现如今，一个成功的企业必须能够破旧立新。为了创新，企业必须考虑废除旧制度，虽然这些旧制度仍然会带来成功。只有这样，企业才会参与到未来的竞争当中。一家企业如果不突破自己，别人就会这么做。而每一次的自我突破都会伴随着工作岗位的流失。

由于缴纳社会保险与领取养老金人数之比的改变，国家也不可能像之前那样照顾到所有人。

而且，就算国家有这个能力，我们也清楚，国家的福利从来就没有白送的。您觉得，国家会用谁的钱来“照顾所有人”呢？荷尔德林（Hölderlin）曾经说过：“你们想把国家变成自己的天堂，他就会变成你们的地狱。”或者换种说法就是“天下没有免费的午餐”。

如果没有一份终身的工作给您保障，怎样才能得到最大程度上的稳定呢？答案就是：去做一切能够培养自己能力的事情，以保证自己有能力获得一份终身的工作。也许可以这样讲：您必须在别人抢了您的饭碗之前首先打碎自己的饭碗。您的保障就蕴藏在准备学习的过程中，蕴藏在成长中；简单说来，就是蕴藏在转变中。

我们必须对自己负责：对我们的事业，我们的生活以及我们的金钱。

如果将房子看成投资，并且尽可能快地付清房款在旧规则看来是明智的，那么现如今我们居住的房子根本不是投资。这是一种奢侈，但是不会带来我们可以以此生活的红利。当然，家徒四壁也是一种可以追求的状况。但是，使我们财务自由的投资方式并不是房产。尽可能快地还清房款也不是明智的。在本书后面的部分我会对原因进行解释。

旧规则： 公司和国家关心我们。我们应该把钱投放在安全的地方，我们最重要的投资就是我们的房产。

新规则： 我们必须关心我们自己。我们不能再把责任委托给他人。我们要自己追求富裕，同时经历冒险。我们的房子不是投资，而是奢侈。

规则五：为盈利参与竞争，经历冒险

在工业时代，人们对于风险持怀疑态度。人们曾有这种顾虑：为什么要经历冒险呢？现如今是这样的：那些经历冒险的人，无论如何都会得到更多的回报。那些带着风险进行投资的投资者常常获得12%甚至更加可观的回报。带有冒险精神的企业家能够发财。

但是这其中存在着一个悖论。我认识的最棒的企业家和投资者对此持有完全不同的看法：他们认为这是完全冒失的行为。他们只做显而易见的，看起来明显是正确的事情。

他们很清楚自己必须成功。诚然，这些人清楚他们的稳定是什么：他们清楚明白变化中的事物是怎么回事。变化对于那些不理解并因此不做改变的人来说总是有风险的、危险的。

您是怎样的呢？您在最近5年有没有经历过大冒险？大多数人回避风险。只有少数人赚到本来能够赚得的东西的主要原因在于，人们缺乏继续接受教育的准备，回避风险。

现如今，我们必须抉择，自己想要自由还是稳定。两者不可兼得。那些寻求稳定的人找到的是恐惧。塞万提斯提醒道：“恐惧扭曲了事物本来的意义，使我们感知异常。”从稳定的角度看，世界是狭隘的、一成不变的。有时候我们能从媒体中读到某些巨头倒闭的消息。原因在于他作茧自缚，而一切在他自己的生存哲学中得到证实。这使我想起了一句谚语：

巨人常常会绊倒，而爬虫不会，因为它们所做的一切只有深挖和爬行。

实际上没有什么什么是免费的。安稳也并非如此。为了得到稳定，我们放弃的是生活质量。许多人用充满奇遇和美好的令人羡慕的生活换取稳定的幻象，即充满恐惧和不安的生活。而这其中的担忧在于，人们偏偏吸引那些令自己害怕的东西。

最后，关于承担风险还有重要的一点说明：我们有能力慎重地走好每一小步完成很多事情，甚至一切事情。但是，我们需要勇气迈出一大步来实现成功。我们不能在小悬崖峭壁之间来回跨越。

我们不能一味努力成为一个“将要怎样”的人，这样是行不通的。我们应该学习掌握能力，去克服逆境。我不了解您经历了什么。但是，在我生命中经历具有意义的里程碑以及经历成功之前，我都必须经历风险。在我生活中所有方面都是这样的。

旧规则： 躲避风险。风险带来的只有不必要的危险。人们参与竞争就应该不输。

新规则： 竞争是为了获利。去经历风险吧。

规则六： 错误是好事

错误和失败是经商的一部分。我经历了太多的失败，以至于每当失败看到我，都会发出那种熟悉的幸灾乐祸的笑。但是这种态度是我努力学来的。在我26岁和我的教练相识那年，我遭遇了最棘手的麻烦——我破产了。在财务方面我犯了许多错误。对我的家人来说这是一

笔巨大的损失。而相反的是，我的教练把每次错误都看成一个魔力。他说：“我们先是犯错，然后从中找教训。每次犯错之后，我们的世界不是变大一点就是变小一点。这完全取决于我们自己。”

我不了解您处于怎样的财务状态。但是这无关紧要。重要的是您对这本书作何反应，还有您正向哪个方向行进。事实上，我们可以选择自己的财务状态，选择我们对于错误进行怎样的反应。

您还能想起上次犯的错误的吗？从根本上看，您可能会有6种不同反应。

有些人会……

- 说谎。 您是否认识一些人，他们会否认自己的行为。“我没做。”
- 否认。 有些人会逃避现实，说道：“一切都在掌控之中，一切都会变好。”
- 辩解。 “我不能改变什么。”
- 推卸责任。 这是别人的责任：基因问题（“我生来如此”），教育问题（“别人就是这么教我的”），他人问题（“别人这么起的头”）。然而，我们把错误推卸给了谁，就把权利给了谁。
- 放弃。 “这太困难了；没有丝毫乐趣；我根本不需要这一切。”

●学习。 问一问您自己：“我能学到什么，我应该怎样做，避免在今后出现此类错误？我怎么解决这个问题？我怎样从中获得乐趣？” 每种经历都是一座向我们指明道路的灯塔，而不是一个可以让人歇息的滞留地。

在我们学校体制和学术界中，犯错误被视为愚笨的，被看作不重视的产物。这是工业时代的残留物。时至今日，学校中学生的分数还是由犯了多少错误来确定，犯的错误越少越好。然而，早就应该使用新规则了。在实践出真知的世界里我们知道了：只要我们活着，就会一直犯错误。 那些有意避免错误的人，他们的世界毋庸置疑将变得越来越小。丘吉尔（Churchill）说过：“成功是能够热情不怠地从一个失败走向另一个失败的能力。”

假如将美国和日本进行比较，我们会清晰地看到对于错误看法的不同。在日本，破产被视为令人厌恶的。责任人经常以此自杀。在美国，人们对于破产的看法完全不同：人们可以从责任人看出企业的素质，人们乐意给他一次机会。而这两个国家的财务状况也发人深思。

没有什么比成功更失败的了——因为人们从中什么也学不到。错误给我们生活带来刺激和进步。正是在错误中我们有所学习，而不是通过成功进行学习。学习和成长的道路常常要经过错误。如果人们要学习，就必须有所经历，并且允许他们犯错。

五角星图右侧中的一些职业所面临的困境在于，这些从业人员应该做到尽善尽美，不允许出现差错（比如会计和医生）。这样一来，

就自然而然地产生了与新规则相悖的矛盾，而这些规则可以使人提高收入。我们将在本书后面部分探讨这些问题。

只有极少数情况属于例外：错误影响到了未来。到底把错误看成债务还是投资，取决于我们自己。如果错误被当成债务的话，那么一旦我们遇到危险情况，就会缩回自己的“龟壳”里，停滞不前。

如果有人说“我再也不这样做了”，我就知道这个人停止了学习。挫败感牵制了他。事实上富人人数很少的原因在于大多数人因错误而停滞。他们不去学习如何面对挫败感，而是想在未来如何避免错误。

成功人士把他们的错误看成未来的投资。如果在年轻时犯错，他们会感到很高兴。错误对他们来说就是思想上的财富。他们从错误中学习，并且试图使这笔投资带来巨大的收益。

旧规则： 错误是不好的，是愚蠢的象征，是未来的包袱。

新规则： 规则是一个人生活的证明，是对未来的投资。成功之路总是要经历错误。

规则七：不断学习，不断成长

当我还是小孩子的时候，午饭过后首先要去写作业。原因就是：“先完成任务，然后再玩！”现在回想起来还是很有意思的，以今天的眼光看，为什么作业不能是一种游戏呢？

我清楚地记得这样一个场景：我正在做地理作业，看到了教材中一幅有趣的照片。我忍不住笑出了声。几秒钟之后门开了，母亲厉声问道：“博多，你怎么在笑？我以为你在做作业呢？！”

大多数人在孩提时代都会接受到类似的信息：

1. 学习是一项艰巨的任务，是不可能有趣味的。
2. 除此之外，人们学的好多知识都是过不了多久就会被人遗忘的没用的知识——这其中缺少与真实生活的联系。
3. 学习是在学校进行的。人们毕业离开学校，就不会再去学习。学习枯燥无味。

终身学习对于许多人来说像是一个冷笑话：还要继续上学吗？头脑中马上浮现出一个曾经折磨过我们的面色阴沉的教书先生的样子。

但是，这里所说的“不断学习，不断成长”，主要不是指在学校里继续学习，而是在实践中学习，是给人带来欢乐的学习。不管对孩子还是对成年人来说，额外再有个指导人是很有必要的，就像我们现在这样，拥有好的教练和培训辅导员，他们训练我们并给我们上课，使我们寓学于乐；还有一些优秀的演讲者，他们不仅向我们大脑中的另外一部分空间灌输有用的信息，还促使我们采取行动。只有我们采取行动，才会发生改变。而实践中的真知是通过行动在寓学于乐的方式中获得的。

成功人士都是终身学习者。他们不断成长，不断学习。学校那种教科书式的学习只是终身学习的一部分。他们用实践中的知识来填补学校中理论知识的空白。他们学习使自己成功，使自己幸福的事情。

他们学习关于健康、金钱、关系、自己和他人的事物，学习价值观、动力、目标……他们通过观察成功人士来学习，就像滑雪运动员克里斯塔·金斯霍夫（Christa Kinshofer）说过的那样，“通过观察而学习”。

在工业时代，存在着两大阶级：穷人和富人。现如今，最大的两大阶级是信息掌握者和无知者。未来的文盲不再是不能阅读的人，而是那些不会学习的人。在4~5年之后，我们今天所做的事情和所知道的事情有四分之一将会过时。我们永远都不能终止学习：您在“无所不知”之后再学到的东西都是有用的。学习是信息时代的中心主题（与风险意识相提并论）。工作与服务已经融合成为不可分离的整体。现如今，没有不断的学习，就不会有工作上的成功。在获得高收入之前，我们必须拥有丰富的知识。带着乐趣学到的东西越多，我们就越成功。

我们要形成关于学习的另一种看法：能够学习是一种恩赐，如果我们对此感兴趣，那么它可以为我们带来意想不到的快乐。我们必须从学校开始学习。每个学校最主要的专业人员应该是研究如何正确用脑学习的专家。他们需要注意的是，把学习变成一种欢乐而友好的体验。现如今已经有了这方面的知识，但是可惜的是还没有推广到学校中去。

最终，我们需要在学校开设“金钱”这门专业课程。课程由那些自愿上课的有钱人来教授，他们可以从生活中抽出半年时间，每周在学校上两小时课。这并不会使每个人变得富裕。如果得到这种结论就太愚蠢了。最终每个人都能自由地确定，希望拥有多少钱以及愿意为此付出怎样的代价。

但是，我们将有些其他收获，没有人会说：“我不知道自己怎么才能变得富有。” 因为我们的孩子知道了这条路。我们永远都不会使每个孩子都有相同的机会，但是这样一来，每个孩子都有了更好的机会。

旧规则： 学习主要在学校、在进修期间进行；学习是件苦差事，毫无乐趣可言；学习之后就是工作生涯。

新规则： 我们应该穷尽一生不断学习，不断进步。即便离开了学校，学习的过程也没有停止。我们必须从实践中学习，从正在从事的工作中学习。

能量贴士

不断学习，不断成长（K.L.U.W）应该成为您生命中固定的组成部分。最好做到以下几点：

1. （多）读通俗类专业书籍。
2. 记录日志。
3. 每年参加三至四次研讨会。
4. 寻找身边的榜样。

●买一本关于速读的书。这样您就可以相对轻松地将阅读速度提高一倍。

- 阅读两本关于如何正确用脑学习的书。如果清楚地知道该如何去学习，学习就会变得非常轻松，连我们自己都会为之惊讶。
- 浏览我们的网站 (www.bodoschaefer-akademie.de)，以获取最新的有阅读价值的书目名单以及建议。
- 根据需要编写多个日志：成功日志、收入日志、认知日志、想法日志、关系日志……我们应该对自己足够重视，应该记录下我们对自己所了解的一切。
- 为自己找几个在未来12个月中想参加的研讨班 (www.bodoschaefer-akademie.de)。
- 你想向哪些人学习？列出这些人的名单。如果其中有些人你不认识，思考一下如何才能认识他们。

规则八：重新开创自己的职业

根据旧规则，人们读小学，读大学，接受进修，然后就进入了职业生涯。那些没有持续提高自己的人，很快就不再会有机会了。在规则七中提到，必须要持续不断地进行终身学习。我们必须不断提高自己。

规则八需要强调的是，即便这些都做到，还是不够的。提高自己不再够用了。那些自我完善的人，大多数情况下也只是得到更多过去

的东西。您时不时完全删去过去经历，才能从根本上在新的时代变得更加成功。

下面这个事实就是对于该论断最好的证明：老员工的收入在过去10年来大大缩减了，而且缩减的速度越来越快。他们所接受教育程度越低，工资缩减的程度就越明显。然而，一些具有资质的员工的收入也大大缩减了。经验已经失去了价值。

老职员具有的是经验和技能，而年轻的员工拥有的是其他新型知识。在许多工作中都存在着这样的更新换代：不久将来一位新人，然后旧的策略就过时了。然后新雇员就会把最好的工作从老雇员手中抢走。

任何从业者都不可轻视这一点，否则他会很快失业的。您不仅要承认不了解许多事情，还要清楚地知道，自己对很多东西的理解其实是错误的。拿着一张旧地图，您无论如何都找不到新的国家；即便上面的路您画得再清晰。

尽管第七条规则是十分重要的，但是那些只遵守规则七的人，他们要么将新的思想注入现有的思想大厦中，但仍不起作用，要么就会干脆拒绝接受这些新思想。

不幸的是：变化发生前是没有预兆的。相反，一切“运行良好”，人们也是“成功”的。当人们开始思考一切如此井然有序的时候，未来已经产生了新事物。因此您也要重新规划自己的未来，这是十分重要的。您必须做那个比其他人更快想出新策略的人。

您应该在一切顺利的时候改变策略。请您不时地问问自己：“在新的领域中，我的能力还像在原来那个领域时有价值吗？我必须在哪

方面进行改变呢？”

旧规则： 连续性是好的；永远不要把赢了比赛的马换给别人。

新规则： 自我提高是不够的。有时候您必须完全舍弃过去，重新给工作定位。

规则九： 赚钱是一项游戏

对很多人来说，赚钱是一项艰巨的工作。别人这样教育您，您也机械地认为：工作是不会带来乐趣的，那些努力工作的人是好人。“你应该在自己的汗水中收获粮食。”

孩子们从小学到：你必须承担责任。毫无疑问这是正确的。但是责任就一定由毫无乐趣可言的事情组成吗？诚然，这种形式的教育和学校体制为工业时代产生的许多岗位提供了很好的支持。人们很难接受这样的职业是有乐趣的：30年来仅仅负责转换和弦时的4个螺丝！如果谁学着在工作中把这当成游戏，那么他一定不能长久工作。

我从没学过拧螺丝。但当还是学生的时候，我做过类似的事情：每天早上我会收到一堆索引卡片，我必须把卡片分类放在一个长13.5米、高2.3米的注册台中。一堆索引卡片有一人高。有人对我说，我在打工期间替代的那个女生在6个小时之内能完成这项任务。一开始我需要14个小时，后来大约11个小时。唯一让我感到满意的就是我越快。

有一天我想到了一个大胆的问题：我想知道这个索引系统有什么好——因为我还从没见过人们使用它。没有人能回答我这个问题，所

以我去问部门领导还有主管领导，当他们也不能给我一个解释时，我辞掉了那份工作。

前不久，我刚好遇到了当时同部门的一位同事。他后来一直在那里工作。然而，他一直觉得过得不幸福。自始至终他对工作都不太满意。由于电脑系统的出现，检索卡片系统变得多余而被替代了；而尽管那位女士能够将所有的卡片在6个小时之内整理好（相信我，这样的效率是很了不起的），她还是被辞退了。

您知道是什么引起了这种差别吗？我在那里工作了一段时间，这和我所接受的教育有很大的关系：我一直被灌输这样的理念，工作一定是辛苦的。在美国的时候我学到了一些让我深思的新规则。时至今日仍然在那里工作的那个同事遵循着他自己的规则，也就是：“那些致力于艰苦工作的人，他们是勤奋的，是好人。”根据他的规则来看，他是成功的，而我是一个逃兵。对他来说，我的生活方式就是“做不了什么正确的事情”；他怀疑我的生活方式。

也许我并不该说：现在的我一分钟都不愿意在那里工作，因为我有自己的规则。工作必须是有乐趣的，是一项游戏。对此我想说：只有做了一些真正想做的事，一些激发我们热情的事，我们才会实实在在地感觉到好。我们对工作的乐趣一定要像我们对最喜欢的游戏或者爱好那样多。

生命太短，我们不应把工作时间浪费在从心底不喜欢的事情上。请您从来都不要为了赚钱而工作。首先，您无法赚到您能够赚到的钱；其次，这同您本来应该拥有的生活质量不相符。

有些人读到这样的想法，会立刻变得很拘束。这是因为他们完全依照旧规则去感知，去生活。他们常常觉得我的想法是对他们关于工作的神圣观点的一种侵犯。我理解这些人，如果我的新规则有道理呢？那么他们每天从事的那些令人失望的工作的基础又在哪里呢？

我们的生活质量是我们生活中遵循的规则的一种合理结果。正如拉尔夫·瓦尔多·爱默生（Ralph Waldo Emerson）所言：“那些坚守传统的人将一成不变，那些将传统搁置一旁的人将拥有世界。”

旧规则： 赚钱是辛苦的，毫无乐趣可言的。正直的人和受尊敬的人努力而勤奋地工作。

新规则： 做您所热爱的事情。找一份对您来说好像一场游戏的工作。只有这样您才会感觉很好，才会赚许多钱，才会有生活质量。

规则十：发展强项

没有人会因为发展弱点而变得富裕。只有那些做出卓越贡献的人才会得到高收入——而不是那些比如能够毫无错误地掌握正字法的人。平凡的能力只能得到一般水平的收入，非同寻常的人才会得到不一般的收入。

有些人仅仅摆脱了自己的弱点却疏忽了发展自己的优势，而那些优势能够使自己拿到最好成绩。这些人通常只能达到一般水平。没有人对这样的人感兴趣。您只能做一些所有人都做的事情，这就像沙漠里的沙子一样没有多大价值。

遗憾的是，太多人专注于摆脱自己的弱点，却不关注自己的强项。经常有人问我：“舍费尔先生，我觉得我根本没有特别的强项。我怎么确定我有没有强项呢？”

我能清楚地想起当年我自己提出这个问题的时候。我赢得了一项全国比赛，并且受邀去日本参加总决赛。在那里我被要求展示自己的一项才艺。我思考良久得出了结论：我生活中没有什么值得去展示的才能。这真是个让人悲伤的结论。我情急之下想到了几个小魔术，出乎意料的是竟然因此获得了二等奖。

我们的强项不会引起我们的注意。我们认为简单的事情，我们会视为理所应当，因此无法正确认识它。然而当事情不能正常进行的时候，我们马上就会意识到这些，也就是说，错误和弱点很容易铭记于心。

悲剧就这样产生了：大多数人注意的是自己的弱点——并且他们还试图克服这些弱点，而使他们富裕的是他们的强项——然而他们不注意。了解自己的强项是十分重要的。当我们谈论您生活的过往和热情之所在时，您将给自己找到一个清晰的答案——如果你还没有这样做的话。

但是有一点是能肯定的：正如爱因斯坦（Einstein）所言，我相信“每个孩子都可能是天才”。我们中的每个人，您和我至少在某方面有着特殊的天赋，而我们应该把这些天赋发挥到极致。

女作家沙拉·班·布瑞斯纳（Sarah Ban Breathnach）曾经说过：“大多数人都觉得把自己看作艺术家不自在。然而我们中的每个

人都是艺术家……我们日复一日做出的选择，都是在做一件件唯一的艺术品。这些艺术品是其他人无法创造出来的。”

在第六章中我们将谈论您的强项。只要没有认识到强项，我们对于自己弱点的恐惧就会强于对自己强项的自信。所以我们没有去做一些使自己满意的事情，而只是去弥补弱点的漏洞。

旧规则： 链条在最弱的环节断掉，因此要克服弱点。

新规则： 通往顶级收入的道路是——发展强项。

规则十一：找到解决弱点的办法 或者将其转化为强项

我们中的许多人十分关注自己的弱点。他们看起来习惯了我们的弱点像野兽潜伏在黑暗中一样，埋藏在我们性格深处。因此我们着手研究我们的弱点是有意义的——为了在弱点前不恐惧。

首先我们必须给弱点下定义。按照百科全书的定义，把弱点看成“我们能力所缺的”一个领域是没有意义的。如果这个定义有道理，那我们每个人都有许多弱点了。

我更喜欢下面这个定义：弱点是指一切阻碍我们实现目标的事物。比如说，我不得不承认我不能唱歌。我有能力不通过唱歌而实现我的目标，因此我可以忽视唱歌本身；它只是我所不具备的一个优点，而不是弱点。

如果您的某一性格妨碍您实现目标，那么您就需要严肃地对待它。

那么问题来了：对于弱点，我们能够做什么？当然了，您不应该忽视弱点真正危害您，使您感到困扰的方面，因为这些弱点可能会吞噬您。首先，我们应该充分地认识到我们的弱点；然后我们可以从下面两种处理弱点的可能性中选择一种：

- 找到解决弱点的办法；
- 或者您选择一份工作，在工作中弱点无足轻重，甚至可以带来积极效果。

给第一种可能性举个例子。如果开销太大，您可以剪碎自己的信用卡并且/或者每个月给自己规定固定的零花钱。

第二个解决办法也举个例子。临摹出这样一个小男孩儿的形象：他不能够接受失败；他会一直顽强地奋斗下去。尽管如此，当他再次失败时，他还是会恼羞成怒。我不久前问自己，如果我发觉这个男孩儿是我孩子中的一个，我会作何反应？

也许在几年前我会对他说：“你要学着去失败，胜利并不重要，重在参与……”然而那个年轻男孩儿就是现在世界上最棒的守门员，奥利弗·卡恩（Oliver Kahn）。我前不久与他结识。我只能说，他找了一份如此棒的工作，在这份工作中，那些所谓的弱点不但没有阻碍他，反而帮助了他。

迪帕克·乔普拉（Deepak Chopra）医生是另一个让人着迷的活生生的例子：他能使自己的弱点变为强项。在一次饭局上他向我讲到，

他作为一名印度人，生活在美国是何等不易。美国白人不愿意到他的诊所看病。那时，他找到了一条路，将这一窘况转变为他的优势。

他回到了印度，不仅学习了阿育吠陀治疗方法，还学习了古老的印度智慧以及精神治疗法。然后，他在美国将自己定义为将现代医药和古印度医术相结合的智慧印度人。现在，他再也不是“外国人”，而是专家。

他写的书成为全球畅销书，他作报告，办培训班；他成立诊所和一家专营印度保健产品的全球邮购部，许多顾客争相购买这些健康产品。乔普拉医生也许是今天世界上赚钱最多的医生了。

对于弱点，您应该找到解决的办法，或者把弱点转化为强项。

能量贴士

专注于您的强项；找到解决弱点的办法，或者将其转变为强项。

- 找一个可以训练您的强项的教练。需要注意的是，请您至少发展一项特别的才能。
- 如果您不清楚自己的才能所在，请您仔细研究一下第五章（以及第六章）——请一定要用笔记录下来。
- 请阅读关于生活意义的书，参加相关的研讨课。
- 将所有您能成功做到的事情写进一本成功日志。时不时地问自己：为了能够取得成功，自己需要必备哪些能力？

- 分析您的缺点，并为此找到一个解决办法，或者，一种更好的做法是：找到一条将弱点转化为强项的路。请您想一想奥利弗·卡恩和迪帕克·乔普拉医生。
- 最重要的自我价值感来源于这样一种认知，即自己是独一无二的。为什么您是独一无二的呢？

您可以忽视掉许多弱点，然而也有一些弱点会对我们的成功产生极大的影响。您是不是忽然想到最有能力的人也常常有许多严重的弱点呢？评论家为此进行了一次道德上的莱克姆斯测试（Lackmus Test），然后将他们的弱点当成玩笑大肆宣传；这种形式的大曝光是非常态的，不值得这般大肆宣传。

我认为这种讲述明星或者天才某一方面无能或者出错的故事是很无聊的。大人物通常在某方面能力有限，这早已尽人皆知。他们通常情况下只能把一件事情做得非同寻常地好。他们经常会有些奇怪的特质，从传统意义上来看不太适应生活。但是谁会对此感兴趣呢？事实是，在无与伦比的强项面前，弱点微不足道。

当我聆听大师的音乐——贝多芬或者莫扎特——我会沉浸在音乐声中而不会去想这些作曲家的缺点。天才将才华赠予世界，这是通过他们的才能实现的。他们的弱点丝毫不会减少我听音乐的乐趣。

如果您想获得巨大的成就，您就必须认清楚自己的强项并且毫不妥协地专注于此，甚至要忍受很多很严重的缺点。尽管如此，如果想获得生活中的幸福，您就应该找到解决真正阻碍您的弱点的办法，使它们转变为强项。

旧规则：十全十美的个性使人十分愉悦，是令人成功的。

新规则：为困扰您的缺点找一个解决办法，或者将其转变为强项。请您接受这样的现实：有能力的人大多有许多缺点。

规则十二：工作、学习和定位是一体的

从前，人们曾按小时计酬。我觉得这已经过时了。这促使人们只做最必要的事情，其他的什么都不做。人们严格按照规定睡觉，因为人们试图围着工作转，直到时间“走完了”。人们并没有利用工作唯一一次的机遇。许多工人遵循的信条是：“尽可能多地去赚钱，尽可能少地去卖力。”

在新时代，我们在最理想的情况下是这样分配时间的：

1. 分配给每天日常工作的时间，
2. 分配给学习的时间，
3. 为了使自己定位成专家的时间。

值得注意的是，我这里所说的时间是工作时间，而不是业余时间。

每当在演讲中介绍到这样一种日常工作模式的时候，我总能感觉到许多人恍然大悟。当然，我们不能把工作仅仅定义为“糊口”的方

式。工作还应该包含学习的因素、未来的因素。

那些不为未来做准备的人，不积极规划未来的人，会一直生活在过去。那样的人自身不会得到发展。他们满足于目前的水平和日常工作安排，想到未来的每一天同样如此就笑出了声。仓鼠之轮就暗藏其中。

然而总有一些听众抱有这样的想法：“我做不到。我的工作已经占据了整个大脑。我怎样才有时间来学习，来给自己定位呢？”这种疑虑是有道理的。我给不了一个全面的解决方案。只是我们工作情况不尽相同。

但是我坚信，如果觉得这真的很重要，您会找到一种解决办法的。如果您放弃这个机会，那么什么都不会发生。您必须这样计划，进行这样的分配：拿出固定的一段时间用于学习和成长以及您每天进行的定位练习（请见第九章）。

也许这意味着收入方面暂时的缩减，而且您也必须控制自己。但是我向您保证，这一切都是暂时的。因为过不了多久，您的定位和您的收入将达到一个意想不到的高度。

我们不应该为了达到一种无法企及的生活状态而只忙于赚钱，却腾不出时间来设计我们的未来。我们的生活就好像一场宏大的戏剧。我们要么扮演着其他人或者既定的场景，要么就书写自己的角色。

也许在短时间内接受一个既定场景的角色是舒适的。但是从长远看来，这意味着去忍受一种令人不满意的，受外力控制的生活。我们永远都不要接受用适用于短期的方法去解决长期的问题。

旧规则： 工作时间只是为了赚得口粮糊口。重点在于此时此地。

新规则： 应该将工作时间分为三部分：日常工作、学习以及将自己定义为专家。至少要拿出10%工作时间用于学习，20%时间用于定位自己；70%的时间用于日常工作。一种理想的分配方式是1/3:1/3:1/3。

我们有一切机会

有一点必须向您坦白：这些规则中，有一些根本不是新规则。其实那只不过是更健康一些的理性。但是，现如今，在人类历史上第一次实现了每个人可以获取很多收益。这是新的，而且棒极了。

在我们生活的时代存在着这样的特权：我们可以发现一些祖先禁止的事情。马克·奥雷尔曾经说过：“真正的发现之旅并不是人们看到了别样的风景，而是用新的眼光去看。”我们，您和我，可以一起开启这场发现之旅。这是一种奇妙的感觉。我们能按照新规则去生活——这很简单，因为我们下定决心去这样做。

在我们这个时代，在我们这个国家，还有些东西是新的：在我们的生活中有许多事情都比其他时代简单很多。当然我们必须学习如何对待这种自由，我们要去证明自己配得上这种自由。请您思考一下：没有人敢肆意砍下我们的头颅，也没有人会把我们放在柴堆上烧死，因为我们在这里谈论的是新规则，在过去十年中，我们这里再也没有发生过大的战争和饥荒。

任何类似的艰难困苦都没能分散我们的注意力，所有的机会都为我们敞开大门——我们可以得到关于任何话题的信息……实现自我从来没有像现在这样容易。但是关键的问题在于：我们从中能够做出什么呢？我们有没有利用我们的机会？还是说尽管如此，我们仍旧按照旧规则生活？

穷人、中产阶级和富人只是具有某种特定思维方式的人群集合。那些在特定领域工作的人，会按照特定的模式去思考。谁要是改变了他的思维，那么他所处的阶级和领域就会自然而然地改变。这的确是一个莫大的安慰。我们将在下一章专门讨论这个话题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第四章

选择适合自己的领域

我们必须时刻准备着，为了未来的自己而放弃现在的自己。

——查理斯·杜博斯（Charles Dubais）

人们有着不尽相同的思考方式，而不同的思考方式决定了各自命运的不同。这早已不是秘密。然而，很多人都会惊讶地发现，那些处于最低生活水平的人都有着一致的想法。同理，那些所谓的中产阶级也是这种情况；而有钱人也是在某一方面想法类似的人群。

同样的道理适用于那些在五角星图中在某一领域赚钱的人：他们的想法是十分相似的。或者更准确地说，他们相较于其他一些人，在其所从事的领域中比其他人想得更清楚。

在本章中，您首先可以确定，自己在思考方式上最接近于哪一领域，因此您应该在哪些方面继续保持。接下来您可以弄清楚，自己在思想方面处于哪个阶层，是处于最低生活水平的阶层，还是处于中产阶级，或者是富裕阶层。

首先有四点需要解释：

1. 我们所谈论的思考方式没有对错之分。没有人应该对此妄加评论。但是去审视我们的思考方式是十分重要的——为了之后去进行思考：我们可否凭借这种思考方式来实现我们的梦想和目标？

2. 我并不相信贫穷、中产阶级以及富裕就是最终命运。我相信人类有着无限潜能。我还相信我们中大多数人在发展的道路上一直前行，直到每个人得到满足。

拿向日葵举例。如果我们在土地中埋下一粒种子，种子慢慢长成一株植物，我们不会斥责它说：“这个品种发育得这么不好。”当这株植物继续生长最终绽放出花蕾，我们会感到惊异。最终，我们惊叹于向日葵开出花朵。然后我们就知道了：向日葵自身自始至终都充满了潜力。经历了每一个生长阶段，它才完成了生长——就像它这样。而我们精神发展也是如此。成功深藏在我们自身当中，等待着被发现。

3. 当我们的想法没有最终确定，就存在着一个极大的安慰：我们能够学着改变思考方式，并以此改变我们的命运。我们能够通过一种新的思考方式来实现一种全新的、完美的生活状态。

4. 在分析我们思考方式的时候存在着一个难点：大多数人并不明确根据哪些价值标准去真实生活，进行真正的思考。许多人已经在一些特定领域形成了关于生活的谎言。让我们就从揭破这些谎言开始吧。

您到底是怎样看待金钱和收入的

当我们着手研究我们的思考方式究竟有怎样的不同时，您会对一些或者另一些想法马上产生吸引或者抗拒，就像在之前的篇章中探讨新规则时那样。

两者反应完全讲得通。 这事关您自己：您必须弄清楚，长期来看，您觉得五角星图中哪一边是正确的。

这其中，您理清自己价值之所在是十分有意义的。您拥有许多钱，或者说拿到了在第一章中写下来的梦想中的收入，对您来说到底有多重要？

您是否确定，您的愿望真的同您的价值相符？大多数情况下，我们会随随便便接受家庭和周围环境的价值观。而且我们也常常只是认为自己有一定的价值观，但是完全不按照这些价值观的要求去生活。 正是关于金钱和收入这个主题，我一遍又一遍地感受到了。

金钱方面的生活谎言

当一个人的行为与他的价值体系经常不符的时候，我们就能看出一个生活的谎言。还记得仓鼠之轮吗？在轮子里的人受金钱支配。出于恐惧，他们夜不能寐；清晨起来，然后开车去上班，以便得到可以保障生存的那份收入。然而对此他们坚决否认一个事实：他们不管白天还是黑夜都在为金钱这个主题而忙碌，金钱操控着他们的生活。

我们经常听到这些人说：“金钱不会使人幸福。”但是他们仍然尽全力去工作，以赚取足够的收入。那些认为“金钱并不重要”的人，为什么每天都工作8~10小时，而且还是在一份他并不认为适合自己的工作上？不仅如此，许多这样的人每天在上下班的路上还总是遇到堵车。为什么一切会是这样呢？

答案在于：出于恐惧。总是害怕自己不被社会接受，害怕别人把自己看成没有用处的人。

正是同样的恐惧驱使着这些人，这样去教育他们的孩子：“去学校，努力学习然后找一份安稳的工作。”因为没有好的（学术）教育的那些人在社会上会被某些群体鄙视。这样的“失败”从某种程度上讲也要归咎于父母。他们害怕这样，于是更加严厉要求孩子：“努力学习，拿个好成绩回家。”恐惧并不是好的指导。

恐惧使我们相信安全感的假象：我们愿意相信自己有一份稳定的职位。这份固定的职业就像一种良药一样治愈我们的恐惧。实际上如果学着如何对待恐惧，现实中我们也许能得到更好的建议。任何一种来自外界的“安全感”都仅仅是一种假象。正因为它不受我们的控制，外界的力量才能随时重新将它夺走。安全感必须由我们掌握在自己手中。没有人会赠予我们安全感——我们只能变得更加依赖别人，感觉更加不安全、更加恐惧。

不久前，我在电视上看到一位女士，她的丈夫全心全意为公司奉献了19年，之后被悄无声息地辞退了。她眼中充满泪水，说道：“19年来，我们一直为我们的安全感工作着，现在我们只能流落街头，这实在不公平。”当时我特别想跳进电视机中对她说，19年来她有的只是安全感的假象。为了别人去工作并不意味着安全感，这一切只是安全感的假象。

面对真相的勇气

当我彼时必须写下自己在3年后想赚多少钱的时候——每个月100000马克，也就是50000欧元——我说道：“我不需要这么多钱。我也不相信这么多钱对我来说是好的。”

此番对话之后不久，我的教练就带我参加一场聚会。聚会上，他把我介绍给了商业界的一位朋友。很显然，这位朋友对我的不同意见产生了兴趣。他是一位让人印象深刻的富有的人，所以当他邀请我去他的办公室进行一次长谈时，我备感荣幸。但是我所听到的话，伤害了我。

他说道：“我观察了你。你其实希望有很多钱。如果你认为自己没有多少钱也会知足，那么这就是一句谎言。事实上你并不相信自己有朝一日能够赚到如此之多的钱。”随后，他中肯地说了一些我永远都不会忘记的话：“你永远都不要自欺欺人。不要认为一旦开始，就完成了事情。”

工作的本质

一名雇员“拥有”一份工作，一名企业家拥有一家公司。一名雇员是他为之工作的系统的一分子，因此他并不是机动灵活的——他必须经常保住一份饭碗。实际上拥有一份工作并没有什么实际价值：这位职员不能卖掉他的工作。如果他被解雇，他就会发现那份“稳定的工作”原来只是幻想。

在马略卡和其他一些岛屿上，到处都是曾经当过企业家的人——他们卖掉了自己的公司，现在靠变卖公司的收益生活。但是那些至少也对公司出售起过作用的职员，情况如何呢？大多数情况下，他们一无所获，那么他们就会十分悲伤或者愤怒，就会掉进公正的陷阱，抱怨道：“这不公平……”

但是公司的所有者并没有义务使他的职员变得富裕。他的任务是支付一份稳定的工作——只要这种工作关系还存在。变得富裕是我们自己的任务，且只是我们的任务。工作的本质是工资，而不是变得富裕。

直到今天，职员这个职位在很多人看起来好像只有弊端，而我丝毫不敢苟同这一观点。事实上，受雇于是有一些好处的。

工作的真正好处

1. 其中一方面的好处在于一份工作可以使缺乏纪律性的人保护好自己。一个人在自律方面有问题，那么他处在职员的位置还是一种不错的选择。

2. 一名职员可以完全将注意力集中于唯一的一项工作中。他不需要像企业家一样，为其他多得数不清的事情陷入繁忙。这一点可以说是有研究人员有力的论据支撑的。

3. 固定的工作时间，特别是较短的工作时间为有规律的下班时间和假期创造了一种可能。那些想在生活中其他方面（比如家庭、朋友、爱好、运动……）投入时间的人，会觉得这样轻松一些。一名企业家在创业初期需要格外辛苦、格外长时间地工作。

4. 对于健康上和心理上比较脆弱的人来说，一家有着固定组织结构的公司是一种十足的帮助。这样的人也许在完成工作方面有着足够的精力和心理承受力，但是对于自主创业感到十分困难。

5. 检查是否成功是别人的事情。许多人十分重视别人的反馈。有些独立经营者有时候过了若干年才会得到认可，才会产生效益。

6. 发展的道路很大程度上是事先预设好的。在企业家看来，有一些个人的想法并没有必要性。

7. 对于独立经营者来说，完美是出于天性的，因而对于重要的条件要求很高。他们能够接受错误，宁可带着错误开始工作，也不能为了达到完美而踌躇不前。面对完美主义者要求的一项工作，他们（职员）就经常要放弃他们的天性。

8. 许多人擅长完成任务，而不擅长分派任务。

我认识的许多人都是优秀的职员。他们做着一份令人羡慕的工作，生活幸福。他们找到了生活中自己的位置：他们将自己的强项和偏好放在了正确的地方。如果没有这些人的存在，任何一家公司，或者任何一个点子都不复存在。

我在许多管理类书籍中读到，这些人是一家公司最重要的“财富”。即便这本意是在夸赞他们，我也不能苟同。我知道，这些精神原本就等同于公司的精神。

我本人有幸同一些这种受人欢迎并且值得尊重的人一起共事。我们互相欣赏：每个人都是重要的，每个人都有他特别的强项。我们一起建立了一支优秀的队伍。

没有什么比在一个错误的领域工作更糟糕的了。也几乎没有什么比选择了正确的领域更让人满足的了。

自由职业的本质

许多自由职业者的想法其实在很多方面与职员的想法都是相同的。因此这两个领域都处在五角星图中相同的一边。自由职业者几乎永远都不仅仅是系统里的一部分，他们同时也是系统本身。但是除此之外，还有两点需要特别引起注意。

1. 这是最艰难的一个领域。在任何其他领域都没有这个领域破产率高。

2. 对于一名自由职业者来说，成功有时候比破产更糟糕。对于许多人来说，只要他成功了，就必须更长时间、更加努力地工作。

一个自由职业者经常一个人完成许多人的事情：接电话、记账、算账，制订销售、公关和广告的计划，照顾客户或者病人，同时他还是人事部门的领导，还要替生病的职员工作，准备纳税申报书……

也许正是这个原因才使得医生和律师的寿命是最短的：他们一般平均寿命不超过60岁，而一般的其他人的平均寿命达到了74岁。

究其原因，主要是他们没有派人做事的习惯。“没有人能做得比我好。”“等我把别人教会了怎么做这件事，我自己都能做三遍了。”持有这样的信条，自然就会接连不断地持续加班。

五角星图的左半部分

关于企业家和投资者还真的有一些恐怖的故事。他们经常被描述成贪婪、唯利是图、毫无廉耻之心的人。有一句话这样讲：“这种人的心脏很适合遗体捐献，因为它还从未被利用过呢！”

实际上在五角星图的每个领域都存在着好人和坏人。有价值的人哪里都有。每一领域的差别在于各自不同的思考方式。处在各个领域的人们都有自己固有的占主导地位的性格。比如处于五角星图左半部分的人们常常觉得下列事物十分重要。

1. 他们热爱自由。
2. 他们愿意进行规划，承担责任。
3. 问题和挑战是一项受欢迎的游戏。
4. 经历冒险对他们来说是理所当然、合情合理的。
5. 他们愿意行使权利并产生影响。
6. 他们想赚更多的钱——他们希望坐享其成。
7. 他们很乐意创造事物。
8. 他们不愿意（也不能够）将自由时间和工作时间分离。
9. 工作处于绝对优先的地位。
10. 大多数情况下，他们喜欢和他人沟通，并且能够领导别人。
11. 对于到底怎样去做事情，他们有自己的想法（这一点不适合做职员）。

12. 他们不断分析，不断学习。

13. 他们自信，从自身寻求安全感。

他们能够使自己注意力集中，坚定不移地追随自己的目标（这在别人看来也许会感觉到自私自利）。

直接的比较

为了更好地理解各个领域不尽相同的占主导地位的思维方式，现在我把他们进行两两比较。

●投资者和企业家。 银行家也许会这样想：“企业家根本不知道金钱的价值：谁拥有了金钱，谁就拥有了权利。他们还从来没有表示过感谢呢。”而企业家这样想：“这么多烦琐复杂的材料只换来这么可怜的一点点贷款。他们不该如此行事，他们还依靠我的利息过活呢。”投资者很可能在困难来临之前就已经放弃，而企业家则恰恰是在困难的时候进行斗争；投资者进行投资，为的是尽可能快地收回他们的资本，而企业家希望进行一些长期的项目；当外部环境有利可图时，投资者借出金钱，而企业家则完全是全天候的类型。

●自由职业者和企业家。 税务顾问为他的委托人节省了一大笔税金，当他向委托人索要报酬时，企业家会这么想：“他可能把打高尔夫球的时间都算上了，而大部分工作都已经由女会计做好了。我付给他的钱，都够用来买一家新商店了。”税务顾问想道：“他可能在默默感谢我。没有我来替他做这些事情，

他要是想把那些材料整理清楚的话，那他就不用做别的事情了。”自由职业者讨厌出错和杂乱无章；企业家讨厌官僚主义和完美主义。两者通过各自的优势完美地实现了互补。

●**职员和企业家。** 企业家首先想看到更多的成绩和结果，职员想看到更多的收益工资。职员将企业盈利视为赚到的钱，想看到它被支付到自己手上，而企业家则想将这笔盈利再次用于投资，或者用于为投资降低风险。职员得到的钱是由企业家支付的。这种关系长久以来始终十分棘手，必须找到折中的办法使双方都感到满意。如果双方都明白，他们能够一同创造成功，这样也许就更好了。在艰难时刻，职员应该对公司和老板给予更多理解；同时企业家也应该在辉煌时期让员工分享盈利。

●**企业家和专家。** 企业家想要金钱和权利，但同时也喜欢居于幕后，而专家则想得到承认并且出名；企业家想变得更好，而专家想要的是与众不同。还有一点更大的区别在于：顾客追着给专家致电预约时间，而企业家则必须去招揽顾客。如果专家能够完美地支配自己的时间，他就能将大部分工作时间用于学习和定位自己，这样他们未来的价值就会得到提升。而如果专家和企业家学会尊重对方的强项，那么他们之间的互补也将是十分完美的。

总结

“工作”对于职员、自由职业者、投资者、企业家和专家来说有着不同的意义。如果想有更多的钱，他们会从事完全不同的事情。对于日常事务，他们也常常有着不同的分配时间方式：一部分时间用来

学习，一部分时间用来自我定位。下面这个总结性的表格虽然过于概括，但这种高度概括的一览表能使人过目不忘。

如何工作	获得更多收入的途径	实际用于日常事务、学习和自我定位的时间分配比例以及理想的时间分配比例
工人为体系而工作（A）	请求加薪或者找兼职工作（或者换一份工作）	95/5/-（理想状态是 70/10/20）
自由职业者就是体系本身（F）	更加努力工作	80/15/5（理想状态是 40/30/30）
投资者对体系进行投资（I）	寻找机会	50/50/-（理想状态是 45/45/10）
企业家创立并拥有体系（U）	建立企业并且将其出售（完全出售或者部分出售）	85/5/10（理想状态是 33/33/33）
专家优化体系（E）	使自己更加专业	80/10/10（理想状态是 33/33/33）

下面列出的“能量贴士”，就算不是最重要的，也是整本书中最重要的法则之一。没人喜欢做笔头练习，但是如果想让这本书对您发挥作用，无论如何您都要想清楚，在五角星图中的哪一领域对您来说是正确的领域。后面所有实用技巧都基于您在这里所做的决定。请您在花时间动笔思考这些问题之前不要继续读下去。

能量贴士

在我们的职业生涯中，找到属于我们自己的“位置”对于我们自己一生的幸福有着重要的意义。请您反思一下，自己是否处在一个对自己来说十分理想的领域。请向自己提出下面5个问题，并且将答案写在纸上（写在您的收入日志中）：

- 我的生活目标是什么？我能否在五角星图中我目前所在的领域中实现它？

- 我追求怎样的收入？在我的领域中可以实现吗？
- 我的领域同我的天性相符吗？我可否在此充分享受自己？我感到幸福吗？为什么幸福，又为什么不幸福呢？
- 我是怎么开始从事目前所在领域的工作的？还是出于当初的原因吗？
- 充分考虑了我自身的个性偏好以及性格特点，我目前所在的领域对我来说有哪些优点和缺点？请您一定至少写下10点。
- 我们的目标一直在改变。请您确定一个时间点再重新回顾这些问题。

解决办法：开辟多种收入渠道

我的教练经常对职员说：“你们经常为了多赚钱而加班，却从来不再找一份工作做。”其中的原因很简单：人们还是会选择五角星图右半部分的领域。

我的教练建议道：“请您学着去投资。开辟一种新的收入渠道，一种源源不竭的渠道。学着去出售。买一辆旧车，然后修理它——或者买一所老房子。建立一家小公司。在您在自由时间里拿计时工资工作之前，您应该学习怎样多渠道赚钱。”

请您不断学习新规则。用两条腿走路要好于单腿走路——请您寻找第二条支柱。请学习投资的法规。请将自己定位为专家。为此，您

不必放弃您的工作。请您永远不要在五角星图右半部分的领域中找第二职业。请您留心，在通过一份职业赚取额外收入的同时，从中能够学到什么。并且这份工作要适用于新的规则。

能量贴士

请您建立第二条支柱，开辟其他的收入渠道。如果您想建立一些其他的收入渠道，下面是一些最重要的建议：

- 请您确定一份第二收入来源。如果您的兼职同主要收入来源相同，那么这就不算一份第二收入。
- 找一份能够让您学到很多，得到发展，实现自我成长的职业。请您学习第七章中关于收入游戏的规则，这样实践经验就会得到发展。这样，在学习的同时得到实践方面的经验，还能额外赚到钱。
- 请您学会销售：销售自己，销售一种服务，销售想法、产品、知识、信息……
- 请您勇于冒险。不要惧怕犯错。如果兼职失败了，也不会对生存产生威胁。您还有主业在。把这些当成一个绝妙的机会，去锻炼自己可以面临更大的风险。
- 不要白白浪费时间。保持对未来的探索，伺机寻找多样化的赚钱机会。创造一些您可以进行出售的东西。

- 请试着找一份给您带来乐趣并且与您的能力相符的职业。问一问自己：我怎样才能凭借自己的爱好赚钱呢？
- 请您不断思考，如何才能将自己定位成专家。比如说我相信，许多人头脑中其实都有一本好书的素材。
- 无论您做什么，都应该额外使自己成为投资家。让自己成为一台印钞机。

您是否已经想清楚自己目前属于哪种思考方式？在本章后面的部分涉及以下问题：我们作为公民共分为三个阶层，而每一阶层中占主导地位的思维方式是怎样的呢？

如果您想弄清楚自己现在的位置以及想向哪里发展，那么下面的思考对您来说大有裨益。请您记住，我们外部的情况只是自己思想的影像而已。

三个阶层的思维方式

联邦政府在2001年贫困与富裕报道中证实，在德国存在三个阶层：贫困阶层、中产阶层以及富裕阶层。联邦政府的研究明确了人们在财产状况和收入状况方面存在的差异。

在我看来这是不够的，因此也不是完全正确的。因为人们可以暂时处于一种与其本质和思考方式不相符的财务状态。比如说一个企业家破产了，但是很快又重整旗鼓。或者一个中了彩票的人，他会在很

短时间内就把收入花光。因此更重要的是，要根据思维方式的相似性来进行判断。

您一定会惊讶于处于同一阶层的人们在思考上和处理问题时有着怎样相似的某种习惯，以及处于三个不同阶层之间的人们有着怎样不同的思考方式和行事方式。

也许您一想到三个阶层，就会马上想到一些不同点。在有些人看来，这也许是陈词滥调，但是这确实是相当接近本质的。我从下面几个方面对一些重要的不同点进行了总结：

- 金钱和收入，
- 成绩和工作，
- 对待新旧规则的不同方式，
- 对于生活的期待，包括所有梦想和目标。

对我来说，在研讨课以及演讲之后同成百上千的人进行交谈是十分有帮助的。

我的教练的教导

事情还要从我的教练提醒我注意那些重要的区别开始说起。

他问道：“您在财务上的目标是什么？”我回答道：“一份好的收入。”他解释道：“贫困阶层期望短期拿到尽可能高的时薪；中产

阶级希望得到一份好的收入；富人知道，更重要的是创造财富。您只有通过您现有的钱来创造财富。”

我问他：“中产阶级是怎样一个阶层呢？”他回答道：“如果没有工作过活，中产阶级就不算富裕。但是他们的收入足够定期进行储蓄。”拿保险举例：富人投资保险，穷人为自己保险，而中产阶级在这两种形式中都所有参与。

有一天，他对我说：“请您卖掉您的汽车。一辆车最多应该值两个月的收入。许多中产阶级的人几乎将一年的收入花在一辆车上。而且他们因为自己负担不起，就租车用。这样一来，汽车就变得更贵了。”

有一天，我的洗衣机坏掉了。我开车到市里想买一台新的。我一共对6家商店的价格进行了对比。5小时后我买了一个很棒的洗衣机，大约节省了35欧元。我的教练吃惊地说道：“只有穷人和中产阶级的人才把时间用在省钱上面。富裕的人都把钱用在节省时间上。时间比金钱的价值要高得多。有5个小时您可以赚到比省掉的35欧元更多的钱。”

我的教练说道：“穷人为了赚钱而工作，中产阶级为了赚钱更加努力地工作，而富裕的人让金钱为他们而工作。”我思忖：“他说得真好。”他向我解释，我目前的想法为未来奠定了基础。他说道：“穷人常常不知道自己想要何物。因此常常一无所得。中产阶级说：这些我负担不起，因此大多数情况下也得不到什么。那些想在明天变得富裕的人常常在今天就发问：我怎样才能付得起？”

我问道：“在所有的领域中，真的存在这些不同的思考方式吗？”他说道：“在几乎所有领域都是存在的。比如如何对待风险。富裕的人经历风险，他们把握着可控的不确定性。贫穷的人把风险看成一种可能产生损失的危险，富裕的人则把风险看成一次盈利的机会，而中产阶级的人则把风险看成机遇和危险的并存。在他们看来，出现哪种情况是偶然事件。当整体的大环境好的时候，他们购买股票，而当环境不尽如人意的时候，他们就去买保险。‘贫穷’（Armut）这个词说到底来源于‘缺乏勇气’（arm an Mut）。 ”

研究表格并不是每个人的专长。尽管如此，我还是想请您认真研究下面这个表格，这样您就会对三个阶层的区别有更加清晰的了解。请您反问自己：今天处于什么位置？我是怎样思考，怎样处理问题的？在符合自己实际情况的描述下做记录，应该是个不错的想法。这样做的重要性至少在于，您能够让自己清楚，想何去何从，以及自己应该接受哪些思维和行为方式。

	穷人(最低生活水平)	中产阶层	富裕的人 (有财务天赋)
工作	找工作——经常找不到工作	寻找最好的工作，很有可能已经得到最好的工作	创造就业
财务困难	把“我是穷人”挂在嘴边(经常)	说道：“我既不是穷人，也不是富人。”	说道：“我目前破产了(暂时的)。”
收入	为了工作赚钱，或者靠国家救济过活	为了赚到更多的钱而更加努力地工作	金钱为他工作
如何对待金钱	处在小的仓鼠之轮上：存在消费债务	处在大仓鼠之轮：高负债+消费债务。 需要支付利息	投资：获取利息
如何对待失望	问道：“为什么总是我出现债务危机？”	听天由命：“再也不要这样了！”然后继续做事	学习！ 失望是一种投资
对于冒险和投资的看法	存在失败的危险：希望能够幸免，躲避风险	盈利还是亏损均是意外事件。想依靠较小的风险实现稳定(65%)	盈利的机会：想要自由，也经历较大的风险
不断地学习和成长	看电视	主要依靠书本知识	主要通过社会实践，向榜样学习
现金流管理	“我钱袋子里还有多少钱？”	“我用信用卡能买得起什么？”	“我能在哪方面进行投资？” 不存在消费债务

续表

	穷人 (最低生活水平)	中产阶级	富裕的人 (有财务天赋)
投资	有杜比环绕系统的大屏幕电视	人身保险, 联邦政府债券、T 股 (视市场行情改变)	视潜在风险而定, 期望的年投资回报率为 10% ~ 15%
房产	希望有一所房产	最大的“投资”	这是一项债务, 每月最多用收入的 10% ~ 15% 进行分期付款
投资体系	决定投资人身保险, 最长四年之后因亏损而放弃	赚钱, 省钱	赚钱, 然后在好的教练的指导下让钱生钱, 利滚利
工作体系	简单地一直做下去	自身就是体系	创建体系
金钱和时间的关系	没有关于时间和金钱的计划或者体系	把时间花在省钱上	把钱花在省时间上
对博多·舍费尔书籍的反应	对我不适用	写得不错, 但是有时不太现实, 过于乐观	见证了我的经历, 但是有时候太悲观
榜样, 参谋	视大众为榜样, 从穷人朋友和家人中获取建议	把高级职员或者受人尊敬的自由职业者视为榜样。参谋为家庭理财银行家和保险代理	幸福而成功的那些人。参谋是经他人推荐的富裕的教练
最大的经济目标	不再负债	58 岁就可以退休	绝对的财务自由, 越快实现越好
汽车及其他赢得声誉的事物	一辆很棒的汽车会改变一切	我能够租到的最大最好的车。这样做“从纳税的角度看比较合算”	最高的支付额 = 两倍的月薪
财务计划	支付所有的账单	存养老金	一项精确的财务计划, 其中考虑到收入、税金、储蓄利率和利息
规则	严格按照旧规则工作	主要遵照旧规则工作	根据新规则生活! 制定规则

您有没有在表格中看到自己呢? 在所描述的三个阶层中, 您主要的行事和思维方式有没有符合其中的某一个呢?

我们的思考方式决定着我們如何做事情。我們怎样做决定则决定着我們养成怎样的习惯，而我們的这些习惯又對我們的命运有着决定性意义。

请记录下您从表格中或者整章书中得到的认识：

在本章中，您还缺少最后一块重要的基石：关于生活热情的问题。您怎样做才能经常处于一种“心平气顺”的状态呢？什么能使您有极大的快感呢？我们将在接下来的两章中解答这些问题。然后我们可以利用一些实用技巧来赚更多的钱。

然而，假如您的立足点是错误的，那么就算收入呈直线上涨也是没有任何意义的。那样的话您只会更快地冲向错误的目标。幸福感和满足就会停滞不前，也许会损害健康。最重要的是，您永远都不会得知，假如自己做了给自己带来快乐并和自己能力相符的事情，自己会有多么优秀。那么我们现在就来找到它……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第五章

强烈的兴趣+天赋=心流_(1)_

只要您寻觅的在这个世界上可以找到，
您就必须先从自身发掘它。

我们75%清醒的时间都用来工作或者为工作做准备（穿衣，开车去上班，考虑工作，为了全身心地投入工作而休息……）。一大部分我们称之为业余时间的时间，我们同样在工作：打扫卫生、购物、整理花园、修理东西、洗洗涮涮、整理房间、熨烫衣服、处理私人信件材料……我觉得，在这一点上我们很容易达成一致：我们大部分生活是由工作构成的。

既然为工作付出了这么多，我们就不会只是为了赚钱。生命的确太珍贵了，我们不能碌碌无为虚度光阴，直到退休。我们可以提出更高的要求——甚至高得多的要求。如果我们要工作，就应该乐在其中——这还不够，我们对工作应该有强烈的兴趣。而且我们还应该充分地发挥自己的天赋，因为只有这样才能保有强烈的兴趣。我们应该不断追求并且经历这种被研究人员称为“心流”的境界。

工作上真正的成功

工作上真正的成功是怎样的？成功意味着可以完全按照自己的计划去生活。如果仅仅因为某项工作带来金钱收益而去努力工作，那

么这是与成功背道而驰的。现如今，越来越多的人都感受到了这一点。

我们的收入远远不是衡量我们是否成功的唯一标准。收入应该使我们的生活有尊严并且充满意义。除了金钱，我们还需要各种各样情感上的满足，比如幸福、获得感以及和谐融洽等。而只有当我们的行为有更高层级的意义时，这些感觉才会产生。我们可以用多种方式来命名：生活的热情，忘我的境界，生活的意义，对任务的全身心投入，强烈的乐趣……这些都表达了一个相同的意义：为了叙述直观，我们就称之为流畅和意义。

哈里勒·纪伯伦（Khalil Gibran）曾经说过：“工作是一种直观的爱。当您不能够带着爱，而只有反感去工作，那么你还不如放弃这份工作，坐在寺院的大门旁，去接受那些乐于工作的人对你的施舍。”

产生心流状态的七个原因

为什么人们要从事一项能够带来心理流畅体验而且有意义的工作？理由有很多。我想在这里简要介绍其中几个最重要的原因。

第一，是度过困难时期的动力。如果我们遭受了命运的打击，保留勇气是很重要的。但是，当我们清楚知道从事一些事情的原因，我们就能更好地处理问题，然后才能获得克服这些麻烦的信心和力量。我们从事的事情越有意义，就有更强的动力去解决各个问题。

第二，那些不去解决生命中基本问题的人，只能过着受约束的生活。对自己和自身价值了解得越少，我们就越不自由。如果我们清楚了解自己的目标、希望、感受以及天赋，并且将其同自己的经验相协调，这些阻隔就不复存在了。当超越了这种阻隔，我们就会获得更全面的自我认识，就会得到内心深处的平和以及幸福。

我们能够并且应该理清所有的事情，我们享有追求幸福的价值和权利。

第三，通过一份给我们带来欢乐并且与我们能力相符的职业，我们可以得到最佳的发展。那些长久停留在同一层面的人，会感觉到无聊或者意志消沉。进化论的中心原则就是：人应该比原来越来越强大。不断提升自己的目标是我们天生的需求，这并不是贪得无厌，这是同我们天性相符的。

第四，那些在工作中没有领略过流畅忘我的“心流”状态的人们，常常在电视中寻找这种状态——却常常错过自我经历这种状态的机会。如果我们的工作不要求自己如此，我们就不再需要全神贯注。于是，就会出现思维上的混乱状况。

然而我们不能忍受这种状况。于是我们就转移注意力，通过每日的娱乐进行消遣，比如看电视（可能还有其他毫无意义的活动，甚至吸毒）。我们看到电视中的演员，他们表演得就像他们也这么生活一样。现实生活就这样被肆意地模仿了。当然了，空虚就以这样的方式暂时被填满。而电视的作用在于逃避那个明显不值得去面对的现实。

就这样，我们虚度了生命。一个人在电视前度过一小时，他亲身经历生活的时间就缩短了。电视机同其他替代品偷走了你的能量，却

不能给予你能量。

第五，我们需要一幅宏观蓝图。一只趴在电视机屏幕上的苍蝇能看到什么呢？许多个黑点，而毫无宏观框架可言。许多人有同样的感受：他们的日常生活由许多部分构成，这其中却没有明显的联系。与此相反，一个宏大的目标却是由生活的所有部分构建而成，这样，一切行为就会突然间有了意义。

第六，四个大写的“L”使我们的生活得到了满足。这四个L分别是生活、爱、学习以及终生事业。[\[1\]](#)也许不是所有人能够有所建树，但是每个人都可以用自己的爱或者激情去做一些小事。前三件事中，每件事都能给人带来幸福：好好生活、深深去爱、奋发学习。但是我们还有对第四个“L”的渴望，也就是开拓终生事业，名留青史。

迄今为止，我还从没有遇见过一个真正有追求的人不想在身后留下什么的：也许是一项基金、一本书、一家公司、孩子们、一座花园、一幅艺术作品……

第七，许多人都在寻找更深层次的意义。我所遇到的最幸福的人都是那些在自己生活中找到更高层次意义的那些人。他们感觉自己所做的事情比自己本身还要重要。

什么是心流状态

我们能够在工作中达到的最美好、最平和的状态就是心流的状态。

米哈里·契克森米哈赖（Mihaly Csikszentmihalyi）教授是“心流状态”最重要的研究者之一。他曾经向来自不同国家的100000人就“心流状态”的体验进行了访谈，并进行了如下整理：

- 是内心和谐的最佳状态
- 一种“我打造了自己的生活”的感觉
- 是最深邃的沉思，是最高尚的义务
- 感触最深的幸福和喜悦
- 生活中最美的一瞥
- 心醉神迷和自我满足：其他任何事都变得不重要了

登山者在爬山的时候感受到心流，音乐家在演奏乐曲时感受到心流；电脑专家也会突然感觉到“好像成了电脑的一部分”……对我来说，当我写作或者作报告的时候，会感觉到“心流状态”。

心流状态的条件

然而，心流状态并不随意识而发生，而是要满足一些条件才能发生。

1. 明确的目标： 我们需要的是一个方向、一个路标、一个原因或者一个动机。

2. 控制力： 我们感觉到自身有着强大的力量，并且发现自己能将美好的事物化为现实。

3. 发挥某种能力： 我们的能力必须适应挑战。我们认识到，为什么必须要学习。这就说到了重要的一点：您的能力发展得越强，就能够更多地体验到“心流状态”。

4. 精神的完全集中： 其他的顾虑和问题都消除了。无论成功还是失败——关于自我的担忧也不复存在。我们生活在当下。

5. 跨越自身的极限： 我们经历着，就好像自己是一个更强大的物体的一部分。登山者成为山崖的一部分，外科医生小组成为器官的一部分。从这个角度看，工作几乎成为一种神奇的心灵行为。

6. 反馈： 我们会马上感觉到自己是怎样地成功。我们会感觉到在正确的地方、正确的时机做正确的事情。

7. 改变了时间观念： 时间如白驹过隙，分分秒秒；以小时而记的时间压缩成了每一分钟。我们感受到惠特尼·休斯顿（Whitney Houston）在歌中唱到的那种“一瞬间”的感觉：感觉到了永恒。时间改变了，溶解了。

8. 实现自我的体验（ Autotelisches Erlebnis）：“Auto”是“自己”的意思，“telos”是目的的意思。我们经常做一些与此相反的事情，因为迫不得已，或者因为期待其中的利益。这些情况下，我们就没有生活在当下。

心流状态的好处

您是否有过浪费生命的这种感觉？总是徘徊在生活周围，却从未真正生活过。或者说，您是否有过这种体验，长时间以来想要达成的目标，突然间没有了足够的动力，不再有了努力的意义？

我坚定地相信，富裕和幸福是我们生来的权利。每个人都有这种权利。但是我们必须为了这种权利有所付出，这样才会在生命中体现出这种权利。这样一来，这种权利就和努力有了关系。如果首先对“心流状态”有了些许了解，之后我们会沉溺于寻找它积极方面的意义。我们不想简单了事，得到不尽如人意的结果。我们总会愈加强烈地去要求我们生来的权利。

“心流状态”体验带来的可知好处

- 我们脑部生理的改变。我们在每次经历了“心流状态”体验之后都会有细微的变化。我们会更加清楚自己是谁。
- 我们将有更大的学习和成长的动力。我们会变得更加好奇，有更强烈的研究欲以及战胜挑战的愿望。
- 头脑清晰。那些不成体系，使人郁闷的事物会越来越少地出现在我们意识中。“心流状态”将挑战混乱，也就是头脑中的杂念。
- 成绩的提高。我们的创造力和生产力提高。由于我们不能够在同一个层面长时间体验到“心流状态”，如果还想有类似的体验，就必须有所提升。

- 更强的自我认知。每一次“心流状态”的体验都随着我们对自我的认知而增长。
- 我们将明显变得更加健康。我们将不再感觉到压力是一种负担。流畅体验有助于我们克服压力。
- 平和。我们与生活完全融为一体。心流状态使我们浑然忘我。那些追求成绩的人寻找的是一个结果；在心流状态中我们寻找的是一种体验。

综上所述，我们得出结论，心流体验对我们将来获取类似的经验会有所帮助，由一种心流状态又会产生新的心流状态。

尤其是那些充实的人能成功地将它们的一生变成一种单纯的心流状态。它们生命中各个部分紧紧连接到了一起，所有活动都有了意义。

有什么意义

实现财务自由的时候，我还十分年轻。我所有梦想的目标都实现了；但是不久我就惊奇地发现，我并不幸福。发生了什么？可能是因为我在一已知的时间中一直在追求富裕，从而把自己生活中的空虚和无意义掩盖了。很快，我的旧目标就不再能够激励我了。我开始了追求更加深刻的意义。

如果清楚了解我们的任务，那么一切都有了意义。我们会感觉到自由。心理学家维克多·法兰克（Victor Frankl）曾经说过：“一个

人不晓得自己生存的原因，就没有能力承受每一种情况。”

如果有了世界上所有的金钱和时间，您会做什么？如果一遍又一遍地问自己这个问题，那么总有什么时候您会找到答案。那时您就会明确，您恰恰就拥有当时所需要的金钱和时间。迪帕克·乔普拉这样说过：“我们每个人都有别人不曾有的一些东西。总有一些除了您以外再没有其他人会完成的事情。如果从事的工作适合于您，那么您在工作中将立于不败之地。”

这些有没有过于美化

如果有读者在这里感到生气，我完全能够理解。假设一个人刚刚失了业，不知道怎样支付下个月的房租，或者有别的麻烦困扰着他。另一个人也许和上司有着很大的矛盾。还有一个人因负债累累喘不过气来。

然后这时候我来宣传一种有着“心流状态”的生活。这对那些正处于艰难时期的人来说无疑是一个嘲讽。

然而，我想从另外一个角度看待这些指责。我认为，每个人或早或晚都会经历艰难的境况，没有人能够幸免。那些想着“我比大多数人都幸”的人常常在自欺欺人。重要的是，我们不要把牵绊我们的困难当成自己的借口。成功人士并不是因为没有经历过困难就理所当然过着体面而有意义的生活，他们也曾经经历过逆境，但是他们仍然过得十分幸福。

26岁的时候，我破产了，还得了两种慢性病。如果我们找不到理由相信一切会变好，病痛和破产会让人感觉十分糟糕。这两次，人们

都弃我而去了。我知道，生命并不是一首由光明而美好的音符组成的交响曲。生命中还有黑暗，有时甚至是极其黑暗的一段时间。

每个人必须学习到，我们在各种境况下所作所为，以及从中学到的东西，都取决于我们自己。灾难包含着两方面的意思：旧事物的结束和新事物的诞生。我们同样能够从灾难中寻找机遇。我们越早开始找寻它，就会越早找到它。这对失业者如此，对面对危机的人们亦然。

危机

人们很难逃过埋伏在生活中的所有危机，所以我们最好学着如何应对危机。

早在公元1300年前后，但丁就在他的《神曲》中探讨过精神危机的问题。在他人生之旅中期，他陷入了危机之中，走错了路，被困在森林中。有三只野兽不声不响地跟在他后面，使他感到非常害怕。有一头狮子、一只豹子和一匹母狼，分别象征着野心、淫欲和贪婪。

他想逃到山上去，似乎山上的孤寂是一种解脱。然而事实上，三只野兽却离他越来越近。这时候，他请求维吉尔 [\[2\]](#) 给他一个建议。维吉尔说道，他有一个好消息和一个坏消息要告诉他。好消息是：森林中总有一条出路。坏消息是：那条路必须经过地狱。

尽管我对这首史诗十分着迷，我还是反对维吉尔给出的第二条消息。我并不认为我们的路一定要经过地狱。我相信每个人都可以较早地思考生命的意义这个问题，每个人也都会考虑，怎样能使那种浑然

忘我的“心流”状态变成自己生活中的一个固有部分。但是遗憾的是，大多数人都是在万丈深渊面前才会这样做。

长者遇到年轻人

假设，您已经比现在年老25岁，这个长者遇到了您。您会赞同长者说的话吗？您会为他感到自豪吗？25年可是段很长的时间：他有没有把握机会呢？在别人看来他是否成功？他是否过着体面的、充满意义的生活呢？

从此时此刻的角度看，25年是很久的一段时间。可是回首往事，25年很快就流失了。您觉得，年长25岁的长者会对您说什么？他会给您怎样的建议？什么才是本质上您注意力之所在呢？25年瞬息万变，从这个角度看，您会想要哪些改变——而且是赶快改变？

也许您已经知道了：这个年长25岁的长者就在我们自身中。一直以来他都和我们在一起。他想同我们交谈；我们要学着倾听。他想给我们叙述的事情超越了日常生活中所遇到的问题，他给我们讲述生命的意义，讲述给予，讲述我们是整体的一部分，他也会给我们讲述死亡……死亡是生命的一部分。可惜的是，他并不出现在我们的社会当中——他应该以一种尽可能轻声、不引人注意的方式发生在医院的无菌死亡间里。

如果老人能够在临终前和家庭成员在一起，那就再好不过了。对老人、对我们自己都是这样的。我们会再次经历死亡——我们会放慢脚步，更多地思考人生的意义，思考那些真正使人幸福的东西。这样，当我们和25年后的自己相遇时，会感到轻松许多……

把握现在

在罗宾·威廉姆斯出演的那部感人至深的电影《死亡诗社》中提到了这一点。一位老师接管了一个新的班级。学生们都很好奇老师会最先和他们说什么。令他们吃惊的是，他对他们说，请他们起立，跟他走。他领着同学们从教室经过走廊，最后到了一块大黑板前面。在这块黑板上挂着一幅所有在这所小学上过学的班级同学照片。

因为所有的学生都穿着校服，在照片上看起来很相似。但是老师想向他们吐露一个秘密，那就是怎么才能发现自身的特别之处，也就是一些使自己独一无二的东西。

他说道：“照片上的学生想对你们说些什么。如果你们走近，就能听到他们在说话。”学生们靠近黑板，却什么都没有听到。老师让他们再靠近一些。

一切变得紧张起来。当学生们屏住呼吸，安静地感受黑板的声响时，老师用看起来像从照片中发出的声音轻声耳语道：“Carpe diem（把握现在）。”

一个不变的真理是：今天这一天是一次机会，一次性的礼物。无论现在是阳光照耀还是雨水滴落，每天都包含着一个新开始的奇迹。您要怎样利用这一天，才能做一些有意义的、体面的事情从而享受“心流”体验呢？

我想向您提出一个具有决定性意义的问题：您在每天的工作中有没有机会做您最擅长的工作？

如果答案是肯定的，您每天的工作中有多少机会可以使您投入最好的天赋和能力？通常是，如果您做了太多与您的优势不相符的工作，就不会以最佳的方式利用那一天……

生命中真正的悲剧并不是每个个体不够强大，而是我们当中有许多人的优势没有发挥出来。

甜甜圈还是内核？

在美国有甜甜圈，是和柏林人^[3]很像的一种甜品，或者说柏林人是圆圈中间微高的甜甜圈。而在柏林人蘸着果酱的地方，在甜甜圈中只有空气。

很多人都遵循“甜甜圈法则”：他们建立一份事业而不建立内核，中间只有空气。这是没有支撑的事业，是没有意义的。在拥有了第一步之前，是不能迈出第二步的。请您用些时间思考一下下一章的问题。请您找到答案，并研究一下您的内核何在。请您以这个内核为基础建立一份事业。请您老老实实做自己，找出您真正热爱的事物，而不是因为您认为好就特别想成为那样。

为此，我们开始了本书的实践部分的主题：如何找到“心流”状态以及意义？请您不要惊异于为何在下一章中大篇幅讲述关于“失业者和非失业者是这样找到与自己相适合的工作”。这一章并不仅仅针对失业者。

我从许多失业了的人那里了解到，失去一份工作有着两种意义：一场可怕的灾难，或者一次机会，一次找到更加有意义、更加让人

满意的工作的机会。

我建议，把失业看成一次机会。看成一次对自己提出重要问题的机会，一次认识自己的机会，一次弄清楚我们生活中热情何在的机会，以及我们如何能够达到“心流”状态的机会。

为了显得更长一些就去缩短折尺，是毫无意义的。如果我们需要寻找满足感，就不能忽视某些中心问题；而如果我们想在生活中取得真正的成功，也就不能回避那些重要的问题。这些问题给我们指出通向幸福和满足的道路，同时，这条路也通往我们那份梦寐以求的收入。

现在，让我们开始实践部分……

[1] 在心理学中，Flow（心流）描述了一种人们在专注进行某行为时所表现的忘我的心理状态。（译者注）

[1] 德语原文为Leben（生活），Lieben（爱），Lernen（学习），Lebenswerk（终生事业）。

[2] 维吉尔：古罗马时代伟大的诗人。在《神曲》中，但丁称其为“老师”，虚构他解救了自己。（译者注）

[3] 柏林人甜点（Berliner），18世纪由腓特烈二世军队的一位糕点师发明。这种甜点是类似甜甜圈的油炸面包，内填果酱，上半部分撒着细雪般的白色糖粉。（译者注）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第二部分 实践篇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第六章

如何找到适合自己的工作

不知道自己从哪里来，就不知道自己要去向何方。
——中国谚语

在其他人身适用适用的道理同样也适用于失业者：我们绝不应该仅仅出于对金钱的考虑而工作。您也不应该为了再赚钱而去找工作，如果那样，您会遭遇本章即将描述到的最糟糕的情况，同时也会过得不体面。

在理想的情况下，我们应该从事一种有意义并且能够给我们带来流畅忘我的“心流体验”的工作。然而只要我们在工作，我们就会被日常生活牵制，没有时间去考虑生活中那些重要的问题，也常常缺乏勇气去探索。

我想鼓励您的是，无论如何您都要彻底地研究一下这一章——无论您目前有没有工作。

您想要什么样的工作

根据调查显示，只有28%的人在自己的工作中能找到乐趣。对于大多数人来说，薪水其实是给自己的赔偿费。^[1]太多人将注意力放在劳务市场上。他们关注着哪些职位可做。最终结果就是，自身的能力和兴趣被忽略了。就这样，劳务市场凭借职位供应的手段决定了许多人的命运。我问您：谁才是决定我们应该从事什么工作的“劳务

市场”？难道不是我们的内心吗？我的建议是：忽略经济形势吧，找一份您真正想从事的工作。太多的人不清楚自己想要什么，却因得不到它而感到生气。

本章将指导您找到使您满意的工作。遵循这样的建议是不负责任的体现吗？我相信，没有人能比一个发现自己生命意义，并且追随内心的人表现出更多的责任感。对待生命负责意味着发现和利用自身潜力。我们有责任找到一份有价值、有意义的工作。只有那样我们才会真的幸福，只有那样，我们才能真的帮助别人。

在接下来的几页中有许多需要时间的实践练习。我的建议是，请您回答那些此时此刻与您最相关的问题。请设置一个时间点，在那个时候你想花更多的时间专注于对你重要的事情。

可能存在的异议

我知道针对我上面提出的论断，可能会有三种异议。“如果所有人都这样做，会怎样呢？”我的回答是：很可惜，从来都不会每个人都这样做。事情就是这样。因为不会所有人都这样做，您就有了一个非常大的机会。

第二种异议是：“怎样的政治环境才能使这一切发生呢？”答案就是：我并不是政治家，因此对政治环境没有责任。政治家的任务在于，为健康的经济和稳定的市场创造前提。我的任务是，在现有的条件下，为每一个个体，也就是您，找到自身职业发展之路，而这番事业会为您带来许多金钱收益。

最后，第三种异议是：“并不是所有人都会把您的建议当成一回事。”我的回答是：没错。如果是这样的话，情况也很糟糕。我们每个人都有权利去做那些自己认为是正确的事，我们有幸享受着这种莫大的自由。而有些人根本不想取得成功，或者获得高收入。对于他们来说，我的书并不起什么作用。（之所以这样，是因为他们根本不读这本书……）但是对于那些愿意花钱买书的人来讲，这本书会起作用的。这是我在上千名研讨班学员身上深深体会到的。

有些人过得不错，而且从自身的情况出发说道：“想在工作中找到乐趣是不可能的。”我对这样的人充满怀疑。那些自以为是地去评判别人生活不够充实的人是怎样的人呢？要知道，工作本身远远比养家糊口复杂得多。

我们的看法决定了一切

并不是事情本身有所区别，而是我们对于事情的诠释不同。禅宗中有一句话这样讲：一位漂亮的女子对于求爱者来说是一种快乐，对于苦行僧来说是一种打扰，会使他分心，而对于一匹饿狼来说则是一顿美餐。

对于我们的工作同样如此，我们的命运并不是由我们所经历的事情构成，而是由我们如何感知自己所经历的事情而构成。

我认识一些人，他们丢了工作，说道：“要是我没有失去原先的工作，还像以前那样继续的话，那才是更糟糕的灾难。发生在我身上最好的事情莫过于被解雇了。”

当然了，这样的反应只符合极少数人的真实情况。大部分人会感觉自己好像掉进了一个巨大的黑洞中。这样也不算糟糕，但是请您尝试不要在这个黑洞中停留过久。尤其请您不要寻求他人的怜悯，也不要自怨自艾。

我被“解雇”了

我很清楚，假如您刚刚被解雇，想要让您有如此积极的态度是很难的。我自己从来没有经历过传统意义上的失业，但是我有着与此类似的经历。

当我同我的第二个教练共同成立一家公司时，我热情十足。在此之前我跟他学过一段时间，而现在我可以将知识运用到实践中了。这可能是一番大事业，因此我全力以赴。我日夜地工作着，取得了一些成功。公司成立了7个月时，资金链转入正轨，他却突然把我解雇了——没有预先通知，也没有合理的理由。

因为我是生意上的合伙人，所以他根本没有权利“解雇”我。如果起诉，我也是胜券在握。但是我不想这样，因为我曾向他学了许多东西，真的很多。我不想将自己生活中最深受启发的这段时间被讨厌的官司覆盖。

但是请您相信我，我知道黑洞是怎样的感受。在被解雇前不久，我曾在他寓所度过了很长的时间，我们促膝长谈，他还向其他合伙人深深地表扬了我。三天之后，我通过传真收到了解雇通知。之后，他连续几周拒绝和我交谈。我必须警惕着不陷入公平陷阱之中。（这听起来很不“公平”，但是我有什么办法呢？）更糟糕的是，我同教练

曾经亲密如父子（遗憾的是我13岁时，我亲生父亲就去世了），所以我伤得很深。

除此之外，由于我如此全身心地投入那个项目之中，以至于现在对任何“新事物”都不感兴趣。我像瘫痪了一样坐了几天，闷闷不乐、自怨自艾。我差不多有3个月的时间几乎什么都没做。

然后我开始写书，我要从这次经历中吸取教训。

顺便提一下，大概在我被解雇6个星期之后，我的教练还是给我打了通电话，简短地说：“你不再需要我了。去做你自己的事情吧。”

那之后我真的就做了一些事情。我写了一本书——《财务自由之路》。现在这本书销量已经超过250万册，并且居畅销书榜长达110个星期之久。要不是被解雇，谁知道我什么时候会去写这本书呢？也许这本书根本不会存在。这本书的成功使我备受鼓舞，我又继续撰写了一些书，这些书都成了畅销书。我获得了前所未有的满足。我开设了研讨班，以便给更多的人提供帮助——自己也有不菲的收入。但是这一切都是从那次解雇开始的。

这一切使我认识到，我们对同一件事情的看法和评价会有多大的不同。子夜同时也是白天的开始。

时间机器也许会有帮助

如果我们可以利用时间机器到未来旅行几年，那么一切将变得容易许多。我们就能够确信我们所做决定的结果，确定结局圆满了。

我有个好消息要告诉您：时间机器确实存在，它就是我们的想象力。当我们倾听内心声音的时候，我们就看到了未来。未来已经在我们内心之中。如果我们仔细地看，就会发觉，在我们内心深埋着能绽放出巨大花果的种子；我们就会看到，将来自己会变得怎样。爱因斯坦曾经说过：“想象力概括着世界上的一切，是对生活中即将发生的事情的预知。”如果我们没有想象力，那么就没有了努力进步的动力。

除此之外，我们应该使周围的人相信我们，相信我们的未来。因为我们一直拥有去设计自己未来的期待，我们就可能会突然间认识到新的路途和机遇。这个自我实现的预言就将变成现实。

失业者择业四部曲

如果失业了，您应该按照下面四个步骤向前走——而第二步至第四步适用于所有人。

第一步：请您选择一个有帮助意义的态度。刚刚得知自己被解雇的人一开始一定十分震惊。但是过一会儿，您应该对自己说：“回头看看，这次解雇到底是一次灾难，还是一次新机会的开始，是完全取决于我自己的。”所以，第一步是要对于失业抱有积极有益的态度。但是要小心：充满信心是很难的，而保持悲观是很容易的。

您要避开公平的陷阱。不要寻求怜悯，也不要同情自己。请您为自己感到自豪：有谁失去一份工作会像我这样乐观呢？！

第二步也许会使您震惊：请您不要马上找新的工作。请您拿出1～3周时间回答一些基本问题。您要明确，什么才是一份有意义的工作，什么才有可能带给您流畅忘我的“心流体验”。在本章中您将得到一份详尽的指导。

请您在一开始的20天中无论如何都不要找一份简单的工作，一份仅仅为了赚钱的工作。

请您弄清楚，什么能给您带来极大的欢乐。但是这不应该被误解成为满足懒惰的要求。而如果您在20天之内没有想到令人满意的答案，当然还是应该去找份工作的。生存有了问题，就不能找到深刻的好答案。但是，即使有了一份新工作，也请您不要停止去寻找答案。

第三步也许同样会使您震惊：请您像本来就没有失业一样去做事情。请您早晨8:30开始工作直到晚上6:00。对于有些人来说，也许还会比原来工作更久一些。请您早晨起来穿衣，就像要去上班一样。理想的情况是，请您离开住所，找一个可以不受打扰、安静工作的地方。

也许您可以在朋友去公司上班的时候使用他的公寓。

展现出您的纪律性。您目前可能需要警惕的最糟糕的敌人就是：任凭自己意志消沉下去。自觉将使您在这个敌人面前免遭损失。但您还是要表现出：没有人会阻止您去工作。您也许只是失去了一份工作，但是从来都不是没有事情做。只有您自己决定，您要什么时候工作，工作多长时间。任何人都不 会从您手中夺走这些 。

您知道失业者平均每周花多少个小时去找一份新工作吗？让人觉得好笑的是，仅仅只有5个小时。这些人不仅没有找到工作，也没有任何事情去做。

在本章，我要告诉您在这段时间应该做些什么。您会看到，我是经过深思熟虑才选择“工作”这一概念的。

第四步：为下一个100天制订一个计划。 您要花10~20天时间考虑这个问题：什么事情能够真正给您带来欢乐（意义，以及流畅忘我的“心流体验”）；接下来的80~90天当中，请您遵照本章第二部分针对“您怎样找份工作”而提出的建议行事。

我向您保证： 如果您像下面描述的样子行事，那么在接下来的100天中，您找到的不仅仅是一份随便的工作，而是一份给您带来快乐的工作！

由此，我们了解一下本章其余部分的主要内容，您将获知：

1. 如何确定，什么才是对您有意义并且使您流畅忘我的“心流体验”；
2. 如何去分辨一份合适的工作，这份工作既可以让您发挥自己的才能，又能给您带来欢乐，还能够给您带来流畅的体验；
3. 如何得到这份合适的工作：行动方式以及面试谈话。

能量贴士

请您编制一份认知日志并且回答下面所有的问题，进行所有的练习——而且必须要写下来。

- 请您拿出10~20天时间。如果目前没有时间，那么请您立刻确定下来什么时候可以定下时间。
- 找到一个不受打扰的环境。您需要安静和灵感。如果您有积蓄，您可以去山里，或者去海边（您失业了，还开车去“度假”，想想就蛮有趣的）。但是无论如何请您保证既定的工作时间。
- 您通过记录下自己的想法而得到了一个整体框架。我的认知日志就是一本使我受教颇多的书。
- 写下自己的认知，由此您的真实意义通过文字得到了延伸。否则，我们常常无可挽回地忘记自己最好的认知。
- 当失去勇气的时候，请您翻阅这本日志。您将惊喜地发现：“我曾经有这样的感觉——也许是更糟糕的感觉——然而一切都有所好转。”
- 我们可以犯错误——但是不要重复犯已经发生的错误。如果我们不把错误和教训记录下来，那么再次发生的可能性十分大。
- 如果我们仔细回顾过去，那么从某一点开始，您脑中的所有事情会慢慢模糊，这时候出现了一种思维中断。这是一个点，在这里大多数思维往往都不能进行下去。实际上，达到这种状态意味着距离开创性认识已经不远了。然而，只有当您不使自己

的思维过程重新再来一遍，而是借助您的记录使它从中断的地方继续进行下去时，您才会获得认识上的突破。

第一步：您想要做什么

请您从第一点开始。我想给您指几条路，这样您可以发现，什么事情会给您带来真正的欢乐，并且与您的才能相符。

接下来您将看到一系列问题，如果您把答案写在自己的认知备忘录中，这些问题可能会对您有所帮助。当然，您不必回答所有的问题。请您找那些看起来感兴趣并且能够使您更清楚自己内心想法的问题来回答。

1. 如果没有失败，您会做什么呢？（假设您可以做任何您真正想做的事情）

2. 想想世界上的所有人，哪份工作是您最热爱的呢？这些人做了什么？他们哪里特别吸引您？

3. 什么能给您带来乐趣？（您喜欢怎样的场合？您喜欢做什么？喜欢读什么？您喜欢谈论哪方面的事情？如果您要写一本书，那么会是关于哪方面的呢？）请您至少记录下50件给您带来乐趣的事情。写这些的时候，请不要去想这些和工作有什么关系，否则您的思路会受到局限。

4. 您擅长什么事情？您有哪些天赋（与生俱来的），有哪些能力（随着生活锻炼出来的）。请您最好记录下50~100件。（在我们的网

站上您可以找到一个关于您可能存在的天赋和强项的辅助清单。请您浏览网页 www.wahrerwohlstand7.de , 点击 “Mut zum Glücklichsein” – “Talent” [\[2\]](#))

5. 您有哪些聪明才智? (其实, 确定学生的才能类型并进行开发, 这本来应该是学校的首要任务) 至少有11种不同类型:

- (1) 音乐才能
- (2) 语言才能
- (3) 掌握实际知识的才能 (灵活的百科全书)
- (4) 分析才能
- (5) 空间才能
- (6) 实践才能
- (7) 体育才能
- (8) 社会才能
- (9) 感知才能
- (10) 管理才能
- (11) 表演才能

6. 请您详细记录下自己10次最重要的成功。然后问自己, 为了取得成功, 自己用到了哪些天赋和才能。有没有哪些能力是自己在多次

成功中都用到的呢？

7. 假设还有6个月时间活着，那么从今天起，您想做什么？

8. 您什么时候激发自己的超长能力？在什么样的场合、何种条件下您会变得特别积极？您可以计划出那样的场合吗？是否有这样一份工作可以使您经常处于那样的场合？

9. 您已经弄清楚自己的乐趣何在，能力何在。请您现在把两个列表并排放置，写下两边列表都有的东西。这个新的列表十分重要，它是您的黄金清单。

10. 拿着您的黄金清单思考一下，怎样才能把这些单一要素结合起来。

11. 请您在一个圆圈的周围按照时间顺序把您生活中所有有意义的事件记录下来，请您从出生之后最重要的事情开始。请您问问自己：我在做这些决定的时候是受他人左右（外部决定）还是自己决定的（自我决定）呢？在哪种情况下我会更成功一些？

12. 当您把生活中所有的事件记录下来以后，请您将这些事件缩减至5至10条最重要的里程碑。请您记录下生活中所有最重要的事件，问自己，您的生活在各个阶段经历了怎样的发展过程。请您尝试去领会，一个里程碑是怎样向下一个里程碑过渡的。（当我16岁那年“移居”美国时，我想拥有自由并且体验冒险。在以后经历的变化中，这两个需求都起着决定性作用）

13. 当回顾这些里程碑的时候，您是否看到贯穿生活的一条线索？如果主题有所改变，已知的需求是否一直跟着改变？

14. 请您想想一切遇到的糟糕的事情：什么有可能是有利的一面？有哪些您已经经历的，在今天会对别人有所帮助？（因为26岁的时候破产了，我找了一位教练。要不是当时状况窘迫，我可能根本不会这么做。而今天的我能够谈论金钱并且撰写关于金钱的书——比如这本书——是因为这两方面我都经历过）

15. 请您考虑一下，在将来的生活中，您想摒弃哪些价值观，或者您想获得哪些价值观。这样做的前提是，您把价值看成信条，并且明白自己可以随时改变某个信条。（请参见《财务自由之路》第五章）

如果您想深入了解这个话题，下面四点会帮到您

本书附录中，您可以找到更多相关深入的问题。

为此，我制作了一个CD-程序，“驾驭时间的艺术”，它可能会对您有所帮助。这是帮助您把认识实实在在融入日常生活的一种辅助。

有些人还喜欢研讨班的氛围。在这里我向您推荐研讨班课程“走向幸福的勇气”。

第二步：确定一份合适的工作

也许刚刚看到标题，有些人就会心生怀疑。让他们生疑的是“合适”这个词。因为他们的信条是，能找到一份工作已经实属不易，想找到一份合适的工作更是难上加难。

正是这样错误的想法！事实上是这样的：您愈加详细地了解您的需求，就会愈加轻松而迅速地找到一份工作。

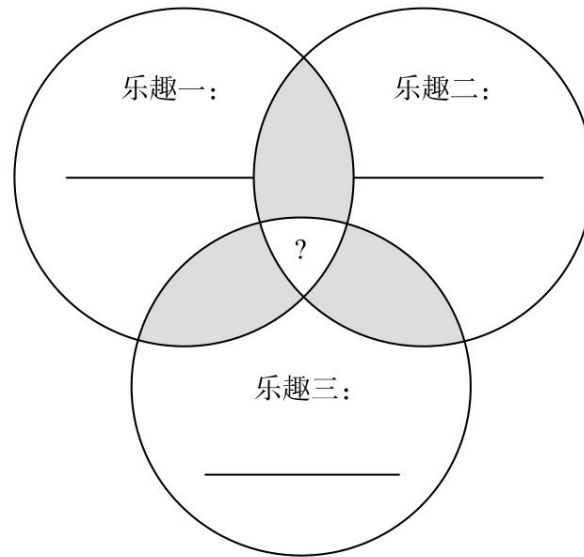
没有人愿意和不知道自己需求的人打交道。而且人们也不愿意帮助这样的人，因为大家不知道如何帮助他。如果要别人来考虑我们可能会做什么，那么这个要求就太过分了。

但是，如果我们清楚地知道自己真正想要的是什么，别人也能够更容易地去衡量我们的需要与他们所能提供的帮助有多大可能。一条基本的原则是：帮助那些想帮助你的人。请您尽量为那些想帮助你的人提供方便。

交集

假如您已经完成了以上练习，也为此付出了足够的时间，那么您现在就知道了什么会给您带来乐趣，什么与您的能力相符并且能够给您带来流畅忘我的“心流体验”。现在我们思考一下，怎样以此赚钱，也就是说，什么样的工作适合您。

现在，请您首先想出三件最能给您带来乐趣的事情，然后将其写在下面的圆圈中：



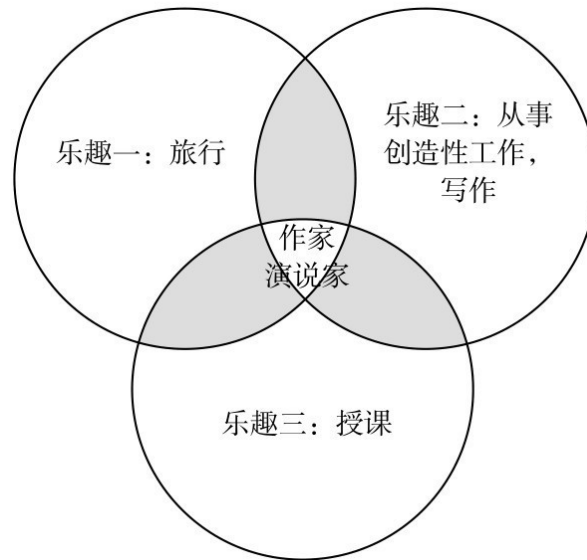
现在请您思考一下，这三个圆圈是否有一个共同的交集，也就是在三个圆圈中都存在的东西。

在下一幅插图中您将会看到给我带来最大乐趣的三件事是如何相互融合在一起的。

1. 我喜欢旅行。
2. 我喜欢富有创造力的工作并且热爱写作。
3. 我喜欢授课。

答案（交集）也就是，当我进行演讲的时候，我需要旅行，需要授课，并且从事富有创造性的工作（起草我的报告）。作为一名作者，我也经常去旅行（为了进行书籍作品宣传，我甚至要去新加坡和澳大利亚），在写书的同时，我教课的欲望也得到了满足。

图示如下：



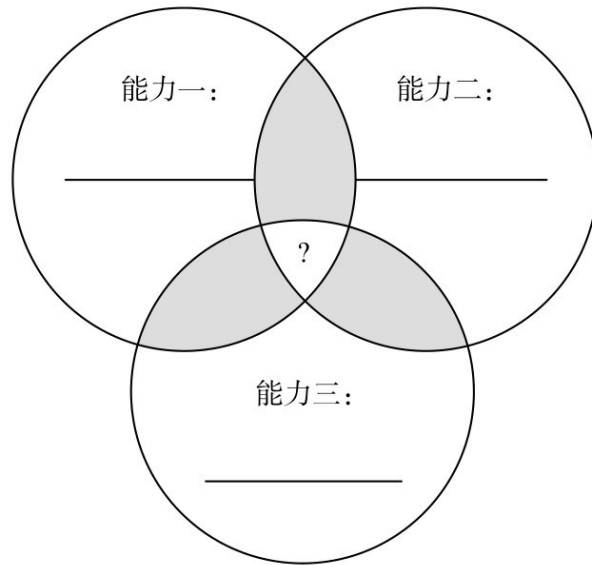
您的天赋和才能

天赋是与生俱来的，而能力是后天开发的。请您不要错误地将天赋和天才混淆。我经常听到人们说：“我没有什么天赋。”

这是错误的。我们每个人都有天赋。我建议对天赋进行如下定义：天赋是一再体现您思维方式、行为方式和情感模式的自然方式。您的自发反应清楚地展现了您天赋的蛛丝马迹。

人们为什么没有发现自身的天赋，这其中有两个原因。首先，您错误地将天赋定义为惊人的、巧妙的天资。这不仅仅是错误的，还带走了每一次的动力。即便您不能像莫扎特一样擅长作曲，或者像贝克汉姆一样善于踢足球，也请您不要沮丧。这些是极少数的特例现象。许多有着“平常”天赋的人也成就了许多杰出的事情。

现在，请找出您三项突出天赋或者能力的交集。有哪些工作可以将您的能力或者天赋结合起来，相互间形成完美的补充？

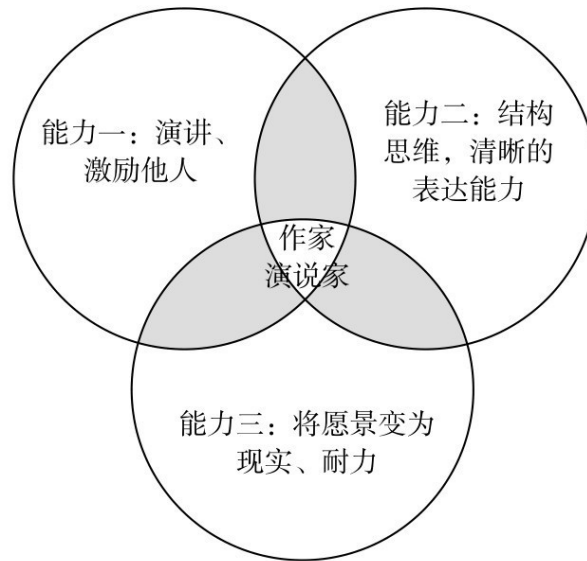


很长时间以来，我认为自己没有任何特别的天赋。

几年之后，我认识到自己的一些能力：

1. 我有很好的表达能力，能够激励人们。
2. 我能够把难以理解的事情理出结构，使事情清晰易懂。
3. 我有很好的忍耐力，能够把愿景变成现实。

如此一来，一种可能的交集出现在：作家和演说家。

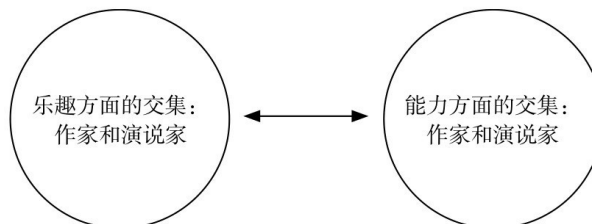


那么问题来了：您是否已经找到了两个交集的重叠项？是否有一种职业既可以给您带来乐趣，又能够使您同时利用到三种最佳能力？

乐趣方面，我的重叠项是：

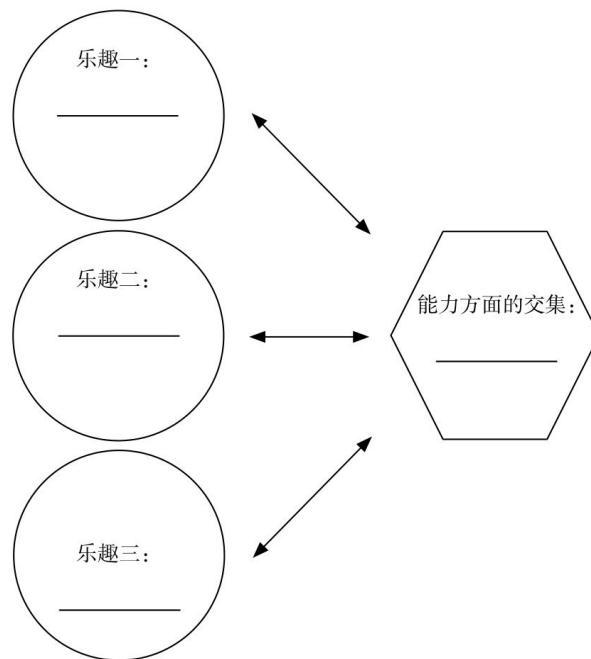
能力方面，我的重叠项是：

当然了，如果三项都能够融合在一起，乐趣和能力能够达到统一，就再理想不过了。拿我自己举例，看起来就是这个样子的：

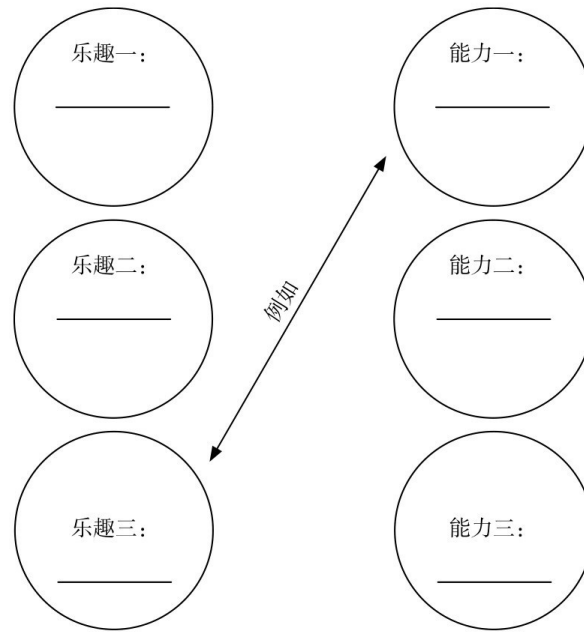


小小的交集，足矣

如果没有马上得到一个理想的组合，请您也不要失望。您也没有必要必须把自己的乐趣和能力相结合。通常情况下，如果三个乐趣圆圈中的一个圆圈同能力圆圈的交集相配，那么对于一个充实的生活来说已经是足够好了。



甚至，只有一个乐趣方面的圆圈与一个能力方面的圆圈相匹配，也就足够了。



请注意：您应该下意识地将自己的乐趣和某一项能力搭配起来。首先，您要具有这项能力。只是喜欢做某件事是不够的。爱因斯坦也曾热爱音乐，第二热爱的才是物理。他演奏小提琴时充满热情，然而琴艺只是中间水平。请您想象一下，如果他首先考虑的是演奏小提琴时的乐趣，那么……

因此，请首先考虑您的能力所在，然后再寻找能够给您带来乐趣的事情。

向他人求助

在我们的研讨班上，我一再有过这样的经历：有一些人能马上找到答案，而其他人则坐在那里苦思冥想。于是我要求后者在中间休息时和其他人聊一聊。同时，这也是我想给您的建议：请您向尽可能多

的人展示您的6个圆圈，并向其询问，哪个工作可以包含这些圈中的某几条。

请您也不要害怕去面对那些拥有一份您“梦寐以求”的工作的专家。请您问问他：“我想用11分钟时间了解一下您的工作，请问该付您多少费用呢？”您还可以说，您想在从事一份工作前就能确定，以后这份工作是否会和自己最初的想象完全不同。而大多数人只有拥有了一份工作时，才会真正地认识这份工作。

第三步：这样为自己找一份合适的工作

现在，您已经了解到您想从事的工作的大致情况。现在还需要一份适合您的工作。失业者一般情况下有4种方法找工作：

1. 他们通过网络求职。
2. 他们盲目地发求职信。
3. 他们回复收到的招聘广告。
4. 他们向劳动局（或者其他职业中介机构）寻求帮助。

这其中的坏消息就是：这些都是他们能选择的最不靠谱的方法，没有比这些更能使人失败的了！请您还是不要这么做为好。

许多失业者也都知道，上述办法并不能带来成功——最迟当他们花了几个月时间投寄求职信仍然一无所获时，他们也会知道。那么，他们为什么不尝试其他办法呢？也许是因为他们并不知道其他办法，但更有可能是他们不去利用其他可能的机会，仅仅因为害怕得到直截了当的拒绝。

为了不听到一句口头上直接的拒绝，很难想象人们会做什么，或者放弃了什么。

工作机会是足够的

首先重要的一点是：工作机会总是足够多的。总是有适合您的工作——100天之内，它就会属于您。请您看看这些数字：在德国，每年有超过400万个新职位^[3]。一些新的职位产生了，有些人晋升了，有些人退休了，另外一些人出于搬家等原因离职，还有些空闲的职位因为人们患病或者死亡而产生。

这其中最好的职位永远不会出现在任何一则招聘广告中，或者劳动局那里！您是否有所耳闻呢？大多数情况下，那些最好的工作是不会拿来招聘的。总体看来，仅仅有1%~2%的工作职位是通过招聘广告得来的！100个里面也只有一个或者两个。因此，在这种情况下，通过写求职信是无法保证您得到职位的。

我现在要向您展示在100天之内找到工作的途径。更确切地说，是找到一份给您带来乐趣的工作。但是对此我必须向您保证，一定要克服害怕遭到拒绝的那种与生俱来的恐惧感。这条途径通常情况下充满了恐惧，而在找工作过程中也同样如此。

雇主的视角

您认为，雇主希望得到什么呢？一份漂亮的、富有新意、毫无错误的求职信吗？大错特错！如果我面前摆着60封求职信，那么我首先想要的就是：尽可能快地从中找出3~4封，再进行下一步挑选。而直到那时，我将至少花掉1~2个小时（或者委托我的助理做）。

但是无论如何我都不想盲目行事。我想在签订合同之前了解那位员工。我想确认他的能力。那么什么能够帮助我呢？华丽的辞藻？当然不是。行动最有说服力。如果雇主能够在求职者应聘过程中看到求职者的事业心、他坚定的目标，以及创新能力，那么这对于雇主来说是莫大的帮助。

雇主喜欢的是下面这则美国故事中的主人公那样的人。一个男子到一家餐馆求职。尽管他已经预约了时间，但是要等到老板抽出空来还要两个小时。他就充分利用了这两个小时：他发现，客人使用的厕所很脏，于是他开始打扫厕所。他找到了一把小刷子，连缝隙都清理得干干净净。厕所看起来明亮如新，就好像多年来未曾被使用过一样。

当老板最终出现时，求职者先向他展示了厕所。行动胜于雄辩。这位年轻人展示出，他并不为某些工作而感觉羞耻。他利用了自己的时间。他是真的希望得到那份工作。他清楚这条自然法则：只有付出，才有回报。当然，他得到了那份工作。

您要让自己引人注目。您要证明自己与那些适合做这件事的其他人不一样。您真的还认为，找到工作最好的途径是用一个特别漂亮的

文件夹装着申请材料吗？或许还用彩色回形针做点缀，以表现出自己无与伦比的创造力？

雇主真正感兴趣的一些重要问题在求职信中是找不到答案的。他想知道的是：

1. 为什么这个人想在这里工作而不是其他地方？
2. 他是什么类型的人，他能做什么？他和其他候选人区别在哪里？
3. 我能否雇得起他——他想要多少钱？

如果你选择了一个途径，使雇主能够得到这三个问题的答案从而使他感到满意，那么会怎样？这样的途径是有的，还节省时间。但是因为您害怕被拒绝，所以您必须战胜自己。战胜自己吧，这是值得的！

找到工作的最佳办法

首先，问问您的朋友和熟人。如果让所有认识的人都知道您在找工作，那么您就有很好的机会了。而且您把自己希望从事的工作领域描述得越详细，他们帮助您就越容易，也越有成效。

请您和熟人达成一致，在找工作期间定期和他们通电话，以便随时向他们报告情况。您可以问道：“你认不认识什么人职位空缺？”这个方法会使您在100天内找到工作的概率至少达到40%。

其次，请给您感兴趣的公司打电话。这里我们就说到了找工作时最重要的一条规律：相比于一家发布广告招工的企业相比，在一个没有发布招聘启事的公司里，你找到工作的概率更大。

向朋友们打听可能对您的条件感兴趣的公司。您可以在谷歌上搜索与您想象相符合的行业和公司。

然后您就直接给他们打电话，和他们人事部门的领导取得联系——如果是一家较小的公司，就和企业负责人取得联系。请您用简明的几句话说出您想做什么，以及您有能力做什么，并且告诉他，您觉得这些东西可能对他的公司极为有用。请他给您机会进行一次最长不超过4分钟的简短面试。

雇主很怕浪费其时间的人。因此请您保证，在四分钟之后抛出这个问题：“我是否现在应该走了？或者您有没有兴趣让我再待一会儿？”

当然，您要遵守自己的承诺。现在轮到雇主来决定他的时间。这样的做法会给很多人留下深刻的印象。

这样做会不会使您有所恐惧？我可是警告过您的：最好的途径都是和恐惧并存的。请您相信我，真正有困难的只有前面10通电话，之后就会相对容易了。当您已经给200家公司打过电话，那么您找到想要的工作的概率大概会有70%。

最后，请您直接到公司去。请您列出可能合适您的公司名单，然后做一个计划。请您每天至少拜访4家公司，也就是每周20家。有一些您已经打过电话，约定了见面，其他的请您不必预约直接去拜访吧。这两种方法请您都尝试一下。

请您准备一个简短的4分钟的自我介绍，其中要包含下面几点：

“有两三样事是我十分擅长，并且能给我带来乐趣的。我相信，鉴于以下几个原因，我能对您的公司有用……现在到4分钟了，您认为有可能吗？您还想和我继续聊下去吗？”

如果您给别人留下了很好的印象，并且能为公司解决问题，而且金钱方面也没有异议，那么您就有很大的机会了。

如果这时公司没办法录用您，而谈话进行得很顺利，那么您可以问他，能不能给您推荐其他公司：“您是否知道哪家公司需要像我这样的人？您可以帮忙引荐一下吗？” 征求别人的推荐是您这100天里很重要的一部分。请您常常问自己：

“有谁认识那个我不认识的人或者公司？”

如果已经拜访了200家公司，那么您就有工作了。一定是这样的，我敢保证。但是请您注意，我说的不是23家或者47家，我说的是200家！

能量贴士

如果您在找工作，请不要按照通常的办法行事。做大家都做的事情，得到的也是大家都会得到的结果。对于找工作这件事，如果采用通常的方式，就等于常年失业。

●请您问问熟人和朋友：“是否认识什么人职位空缺的？”或者：“是否认识什么人，而这个人……”

- 直接给公司打电话。
- 本人亲自去公司。
- 向每家公司询问是否有推荐的机会。
- 提议不收取报酬地在公司工作几天。

面试谈话中的自我介绍

如果4分钟过去了，老板还想继续和您谈下去（或者另约了时间见面），那么您的好机会就要来了。然而想要顺利地进行谈话，就必须遵循以下几条重要的规则。

- 请您不要过多地谈论自己。请您回答公司提出的问题，但是不要像长篇史诗一样讲述自己的过去。注意观察您的谈话对象：只要他静静地、饶有兴趣地听您讲话，那么就说明他想更多地了解这一点；如果他开始坐立不安或者摆弄自己的手指，说明他更想进行下一点。
- 谈话的内容要涉及未来。您对未来合作情况的事情谈得越多，胜算的机会就越大。您可以通过自己提问来赢得最好的成功：“谁会是我的领导？我可能会在什么领域工作？我将向谁进行报告？我有什么样的责任？在这之前谁负责这项工作——您喜欢他哪里，不喜欢他哪里？”

- 不要过早谈论您的权利 ——在第一次谈话中说到这些显然过早。您要想，老板是不会不“验货”就下单的。只要他还没有做出决定，就根本不会和您谈论您的权利。您要谈论自己可以为公司做什么，而不是公司可以为您做什么。
- 展示出您的求知欲。 请您问自己：“我可以学到什么？您的公司在5年之后会达到怎样的水平？有哪些能力和优势会受欢迎？我将和您公司的哪些优秀的同事共事——我可以从他们那里学到什么？”
- 发出请求，请求无偿工作几天。 您这样做不仅仅是为了让老板了解您，而是使您有机会接触公司、老板以及同事，有机会体验一下公司的工作和工作氛围。
- 如果谈到报酬，请您不要先提出具体金额。 关于如何才能成功地进行关于工资的谈判，您会在下一章中读到。如果老板执意让您说出一个数目，那么您就给出一个可以回旋的范围，您可以回答说：“根据工作任务不同，我们可以定在2200欧元到2900欧元之间。”
- 绝对不要在谈话时递交您的申请材料。 您可以说没有带在身边，但是明天您会把材料送过来。这样做的好处在于：您可以把在这次谈话中得到的信息加到求职信中，这样您就可以较好地参照这次谈话，还能切入重点。您也可以问一下：“在您看来，我的求职材料中应着重介绍哪些内容呢？”
- 在每次面试谈话之后，寄一封简短的感谢信。

如果您不是失业者，我也建议您这样做。当然时间可能会长一些，因为很“可惜”的是，您不像失业者那样有那么多时间可以支配。您应该利用一个假期，以弄清楚一些本质问题，想明白您实现了什么（乐趣，能力，收获）。如果您以后要找一份适合自己的工作，就可以将本章介绍到的许多办法付诸实践。

对于失业者来说，如果遵循这个办法行事，那么您最迟在100天之后肯定会找到一份工作。如果您能来信告诉我您的经历，我会感到非常高兴。

最重要的并不是您现在有了一份工作，而是您回答了职业生涯中的一些基本问题，您会惊奇地发现，自己的自信心有了多么大的增长。

想赚更多的钱，自信心是最重要的前提条件。下一章我们将讨论，如何依靠自己的工作或者在自己的领域中，一年内多赚至少20%，而这些，您很可能在3个月后就会实现……

[1] 参见理查德·尼尔森·博尔斯（Richard Nelson Bolles）《开启梦想的工作》（*Durchstarten zum Traumjob*），一本写给新入职者、换工作者、辞职者的手册。2002年法兰克福校园出版社出版。

[2] 网页标题中文意思为：通往幸福的勇气——天赋。（译者注）

[3] 参见理查德·尼尔森·博尔斯《开启梦想的工作》，一本写给新入职者、换工作者、辞职者的手册。2002年法兰克福校园出版社出版。

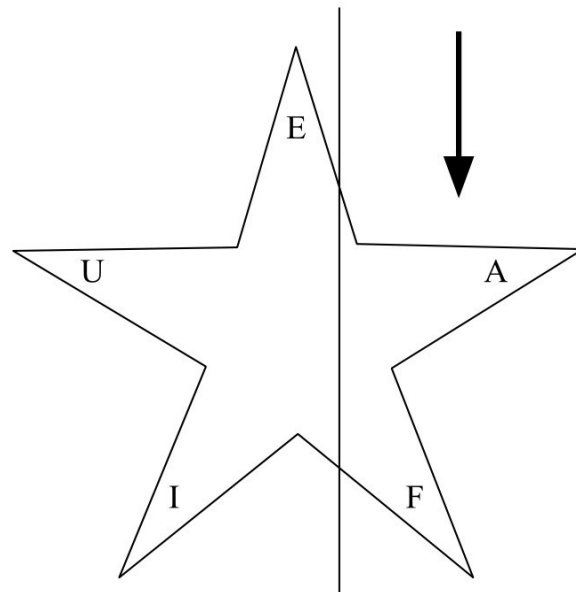
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第七章

增长最终收益

当您成功时，生活的大门为您敞开。虽然在通向胜利的道路上，您将会常常看到地狱，然而生活就是如此。但是，如果您坚持梦想，就不会被打倒。您将得到想得到的一切，还有很多很多其他的东西。

——弗莱明思（J. Flemmings）



如果想有许多钱，那么您会怎样做？许多人只想到了两件事：他们尝试着接受贷款，如果这样不成，就捂住钱袋省钱。我的建议是：赚更多的钱怎么样？其实您的收入高低完全取决于您自己。

或许您可以想象到，当我提出这个建议时，常常会听到怎样的回应：“根本不会如此简单；我们有固定的工资组成，人们不会轻易涨薪。”那么什么才是对的呢？谁说的有道理呢？

当然，只有您自己可以决定。如果您想赚到更多的钱，从根本上来看，您可以在以下5种可能中进行选择：

- 您可以换一份工作；
- 您可以自主创业；
- 您可以利用业余时间赚取额外收入；
- 您可以将自己定义为专家；
- 您还可以在自己的工作中得到更多的收入。

至于如何开辟赚钱渠道以及怎样将自己定义为专家，我们将在下一章讲到。本章中，我们只关注最后一条：作为职员，您怎样才能在自己的工作中提高收入。

如果您现在是职员，那么对您来说，了解到取得高收入的游戏规则是十分重要的。如果您是独立经营者，请您大致浏览本章，思考一下把这些信息提供给您的职员有多大意义。我向您透露一个公开的秘密：您的职员也许也想得到更多薪金，而且，如果通过给他们涨工资增加了您的总收入，那么您可能也愿意付给他们更高的薪金。

思想基础

在本章，您不仅能够得到提高收入的15条规则，还能得到一份详细的加薪指南。为此，我们需要建立一项基础，那就是为了拿到一份更高的薪水所需要的最重要的思想方面的前提。一共有5条定理：

定理一：每个人都是独立的。 没有人会“为了老板”而工作——每个人都是为了自己而工作。您工作，是因为您想赚钱，想找到工作中的乐趣，或者是为了看到其中的意义，等等。但是，您绝对不是为了老板而工作的。您最好把自己看成公司，您的能力就是您出售的产品，您的雇主就是您的顾客。但是您要始终把自己看成一家独立运营的公司。如果这么想，那么您在思想上就自由了许多，而且更加有魄力了。

定理二：您得到的总是您赚到的东西。 尽管许多人声称自己比所得到的更有价值。但是这并不切合实际。正确的是，如果您想“赚”得更多，那么您就应该拥有更多。您愈加依赖别人，就愈倾向成为受害者的角色，您自己能够决定的事情就愈少，然后“赚到”的就愈少。

定理三：只有当您了解了游戏规则，您才能在收入的游戏取得胜利。 游戏的规则造就了市场，它对于一切都是平等的。没有人受到任何偏爱，也没有人受到亏待。因此市场是平等的。那些不了解游戏规则的人，由此具有很大的劣势。

定理四：最重要的游戏规则就是，对于您的收入，没有任何规则。 请您永远都不要轻信有什么一成不变的规则。所有的规则都是人为的，因此人们可以改变规则——您也同样可以。

没有任何客观的标准来衡量您工作的价值。您的价值总是主观的。也就是说，在评价一个劳动力的时候，没有任何客观的“道理”——您的老板没有，您也没有。当没有任何统一的标准存在时，通常有以下三点准则来衡量您的薪水：

1. 根据您的老板 是如何评估您的价值的；
2. 根据您自己 是如何评估自己的价值的；
3. 根据您的谈判技巧。

定理五：并不是您得到了加薪，而是您赚到一份加薪。这其中有一个问题是：您能为公司服务多少以及您是怎样不可或缺的。您讨价还价的能力越强，您的知识和能力相对于所相应的需求就稀缺。

由于没有客观的规章来衡量上述的标准，这里就适用定理四。您的任务是使老板了解您的价值。而您是如何看待自己和自己的价值，也取决于您自己。同样地，您的谈判技巧有多棒同样取决于您自己。

这五条定理构成了更深层次思考的基础。您由此建立了成功最重要的三项前提：自信心、承担责任以及实践。

加薪的15条规则

在“加薪”（Gehaltserhöhung）这个单词中，每个字母都代表了一条准则、一条定理。就好像成功是某种程度上事情水到渠成的一种结果，加薪也是遵循15条规则之后的结果。从根本上来说，这15条规则是和一份更高的收入紧密相连的。下面是15条规则一览：

- Geben Sie Ihr Bestes（请您做到最好）
- Einkommen produzierende Aktivitäten（请您从事能够创造收入的活动）

- Helfen und Freude bereiten (乐于助人, 传播快乐)
- Alles lieben, was Sie tun (热爱自己所做的一切)
- Lernen und wachsen Sie konstant (请您学习, 并且不断成长)
- Teil eines Spiels (请您把自己看作游戏的一部分)
- Stärken ausbauen (加强您的优势)
- Erhöhen Sie Ihr Selbstbewusstsein (请您提高自信力)
- Richtig konzentrieren (真正做到全神贯注)
- Hohe Dringlichkeit (要有高度的紧迫感)
- Öffentlich nicht widersprechen (公开场合不要进行反对)
- Haben Sie Größe (请您心胸开阔)
- Uebernehmen Sie volle Verantwortung (请您承担全部责任)
- Nicht Zweifel, sondern Stärke zeigen (不要怀疑, 而是要展示优势)
- Gehaltserhöhung fordern (要求加薪)

规则一：请您做到最好

请您身体力行，总是做到最好。我想给您一条未来开创事业的建议：请您在完成下一项任务时，就好像公司全体领导在旁边观看您一样，而且想象着您日后的晋升全凭自己这次表现。

从来就没有不重要的任务。所有需要做的事情，只要人们好好完成，都是有价值的。那些把工作分成“重要”任务和“不重要”任务的人永远不会做出最好的努力。人们会冷漠地去对待那些人们认为“不重要”的任务，并且往往完成得不尽如人意。

请您坚持一贯做到最好。下面两则真实事件会清楚地告诉您这一规则的重要性。

苏布拉马尼扬·钱德拉塞卡（Subrahmanyan Chandrasekhar）在威廉姆斯湾的天文观测台工作。除此之外，他还在130公里以外的芝加哥大学教授一门研讨课——高级天体物理学。只有两名学生报名了这门课程。每个人都想，他可能会取消课程。而他本身也是有十足的理由：这样上课太浪费了，不经济。但是他会怎样做决定呢？他会不会在冬日里沿着崎岖的路只为了给两名学生一周上两次课呢——往返的话就是260公里？

钱德拉塞卡教授还是坚持上完了一学期的课。尽管课程并没有受到许多人欢迎，但是他看到了其中的机会：如此这样，他可以更加聚精会神地关注这两位学生。

结果是怎样的呢？几年之后，两名学生先后获得了世界物理学界最高奖项：诺贝尔奖。1983年，钱德拉塞卡教授自己也获得了该项殊荣。

第二个故事则关于“小小的”酒店服务员乔治·C. 博尔特。一天晚上，一对老夫妇站在他面前，请求得到一间房。那天晚上，全城的酒店都预定光了，这家酒店亦是如此。他要告诉他们，这家酒店也没有位置了。

他望着两人和善却充满沮丧的面庞，想到了一个办法：“您可以住在我的私人房间里。反正我要到明早才下班。这没什么特别的，但是您就会有床睡了。”

夫妇二人本想拒绝，但是乔治坚持着。他如此尽心为二人考虑，夫妇俩充满感激地接受了他的提议。第二天早晨，他们真诚地道了别。这之后乔治没有听到任何关于夫妇二人的只言片语。这段时间里，他尽自己所能学到了酒店管理相关的所有知识。

两年之后，他突然收到了夫妻二人请他去纽约的邀请。信中还附带了一张车票。那位先生在火车站接到他，立即带他去了位于纽约第五大道34号的一幢大楼前。他说道：“请您看看这幢大楼。这是我为您而建的一家酒店。我希望由您来进行管理。”

那位老先生就是威廉·华尔道夫·阿斯特（William Waldorf Astor）。乔治·C. 博尔特（George C. Bolt）成为第一家华尔道夫酒店的总经理。

如果一名女秘书在电话中说“这是某某的办公室，早上好”，那么这几个字就传达了许多内容。比如：“我心情不好；您在打扰我；我不喜欢这里……”但是一种积极的情况是下面这种信息传达的方式：“我喜欢您；我很高兴您打来电话；您是十分重要的；我喜欢我的工作、我的公司以及我的上司……”

这其中的策略在于：请您在“小事情”上尽力做到最好，这样您才能为大事做好准备。成功人士并不是把不寻常的事情做好，他们只是把简单的事情做得特别好。

如果人们能够看到未来并且了解到一切是怎样构成的，他们就会更加努力。也许现在情况不允许我们看到未来，但是我们能够做比这重要得多的事情：我们能够打造自己的未来。

您今天付出多少，决定了您明天能够赚多少。请您坚持一贯做到最好——从现在开始。马丁·路德·金曾经说过：“如果一个人靠当清洁工赚钱，那么他应该像米开朗琪罗作画、像贝多芬作曲、像莎士比亚写剧本那样仔细打扫街道。”

规则二：请您从事能够创造收入的活动

意大利经济学家维弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto, 1848—1923）早就得出结论，我们80%的收入是通过我们20%的活动产生的。这一定律广为人知，但是只有极少数人能够从中吸取教训。

结合您的收入来讲，也就是说您80%的工作时间被浪费掉了，或者说至少没有得到最大化利用。这80%是一切不会直接影响到您的营业额和收入的生产活动之总和。举例说来，是这样的一些事情：整理东西，建立档案系统，致力于建立和谐的企业工作氛围，购买鲜花，打电话，阅读某些文件和大批的信件……

也许会有人提出异议：“但是这些事情也是要做的呀！”您说得完全有道理。长期来看，没有哪个公司忽视了这些事情还能够成功的。但是一个关键的问题是：您什么时候做这80%的工作呢？

在每份工作中都有一些为数不多的几个关键性任务，正是这些任务最终决定了收入的高低，也就是创造收入的工作。您应该首先关注的正是这些工作。

请您学会把事情往后推

成功人士会马上解决20%的工作，然后把80%的事情往后推。拿破仑每个月才查收一次信件。为什么呢？如果这些信件在一个月之后还会使他感兴趣，他才会回信。大部分信件在一个月后都已经过时了，那么他就可以把它们丢掉了。

为什么大多数人会首先完成这80%的任务呢？答案就是：这些事情会为他们带来乐趣，而且看起来更简单，最重要的是因为这些事不像剩下的20%那样需要集中精力全力以赴去解决。最后一点也许才是最重要的：当您在全神贯注地做一件事情的时候，可能会犯一些小错误，但是大多数人害怕出错和失败。

能量贴士

请您马上着手去做给您创造收入的工作。

- 如果已经完成了20%的工作，您可以静下来想一想剩下的时间可以用来做些什么：您可以学习，可以用来自我定位，也可以

做出决定去从事其他创造收入的工作。

- 如果首先完成20%的工作，那么请您不要着急。您可以确保这些具有决定性意义的工作取得了尽可能好的结果。
- 请您制定一个待办事宜清单，然后问自己，哪些是20%的事情，哪些属于80%的事情。
- 无论何时，请您尽可能自己把这80%的工作委托给他人完成。如果有些事情出了差错，损失也是微乎其微的。但是请您牢记，交代别人完成的事情您要加以监督。
- 请您首先完成让您有恐惧的事情。请您问问自己：如果我很确定地知道事情不会失败，那么我会怎样做？
- 这之后请您完成不喜欢的事情。
- 请您尽量一次性处理完所有事情。

规则三：乐于助人，传播快乐

领导很快就能看出您的情绪是高涨还是低落。愉快的情绪有助于提高工作成效。无论何时，只要您有能力，就请去帮助别人。

请您帮助每一个客户，帮助您的老板，帮助您的同事，使自己成为受人欢迎的人。请您提高领导的能力。80%的晋升都是通过别人把你“从基层”推举上去的，而只有20%的情况是被上级提拔的。受人欢迎的人会比其他人更容易受到推举！

老板是不会选择不能领导一个部门的人去做部门领导的。而他也
很关注同事传出怎样的信号。

对此，有3个重要的提示。第一，请您只说别人的好话。也请不
要让别人在您面前说别人的坏话。假设尽管如此对方还是要说，那您
就这样说：“您能否听我一句，先问问我对您刚刚讲的是否感兴趣
呢？”有些人说了不在场人的坏话，他还会转身对其他人说在场人的
坏话的。

第二，请您手写几条与人相处适用的基本原则。在我的作品
《赢家法则》一书中提到的24条黄金定律也许会对您有所启发。您最
好每周都浏览几次这些定律。您要保证尽可能如人所需那样对待每个
人。

第三，请您在每次和别人沟通的时候都保证对方在如下几方面感
觉良好：1. 他自己；2. 您的公司；3. 您自己。多年来我一直在电话
旁贴着一张小字条，上面写着：“好感：您——公司——我”。请您
练习使别人变得更有价值。

规则四：热爱自己所做的一切

“等一等！”——看到标题，您可能会大叫起来：“您不是刚刚
讲过，去做自己热爱的事情吗？现在又是怎么回事？我应该做我热爱
的，还是我应该热爱我所做的一切呢？”

答案是：两者都对。当然，在第五章和第六章中我进行过陈述：
我们应该找一份我们热爱的工作。

但是，这是一种理想情况。实际上总会有一些我们并不是很喜欢的事情——更谈不上热爱了。另外一种情况就是，目前您可能不想或者不能够离开一份并不是十分理想的工作。

可是，如果有一份并没有马上激起您兴趣的工作，对您来说也不是最糟糕的情况。

有时候，我们有着比自己所承担的更多的权利。起决定作用的并不是工作本身，而是我们自己。我们总是能够选择如何看待我们的工作。

这其中有一个很简单的技巧，可以让您每次都爱上任何一项工作。

您可以把一件事搞砸——或者你也可以庆祝事情完满。热爱每一项工作的简单诀窍是：尽您所能做到最好。加强自己。不要做简单的工作，而是要完成一项杰作。

耶胡迪·梅纽因（Yehudi Menuhin）是一位伟大的提琴演奏家。一次，有人问他，连续几周晚上演奏同一首曲子会不会感觉到无聊。他的回答是：“如果人们真的 每天晚上都在努力，就永远不会感觉到无聊。”如果您必须完成一件任务，就请您做到最好。您会看到，这个过程并没有很长，而且您会陶醉其中。这种现象中有三个原因。

1. 当真的在努力的时候，您就必须精神专注。这样事情就有趣很多。
2. 您会更加高效，这是令人愉快的事情。

3. 在这个过程中，您将提升自己的自信力。

请您变成一位炼金士，您可以点石成金，化腐朽为神奇，将痛苦的工作变成金色的瞬间。

最后一点，关于如何将任何状况提升为一个令人满意的水平。请您在加薪的十五条规则中找到一条（或者几条），并根据实际情况进行实践。这样，您会为自己“简单的任务”赋予更多的价值和意义。

规则五：请您学习，并且不断成长

这一规则同第三章中的第八条规则如出一辙。您还记得吧，我们身处信息时代。如果不坚持学习，我们不会取得工作上的成功。工作和学习已经融合成为不可分割的一个整体。

在这一点上可以看出第六章有多么重要！这在其他规则中亦能有所体现。如果您都不知道为了什么而学习，为什么还要坚持学习呢？我不相信会有没有任何抱负的懒人，但是我相信有许多人没有目标 and 意义。只有当您知道您的宏伟蓝图是怎样的，您才能够激励自己去学习。

许多人同样不知道自己应该学什么。我的想法是，什么都要学！在每个领域内你都需要进行深造。当在专业方面有所提高时，您会赚得更多，但是当在人格方面有所提升时，您将变得富有。打比方

说，您可以学习肢体语言——学学专业的握手方式；学习口才——学着做一个小报告；学习市场的基本知识，学习销售……

在学习过程中挖掘的乐趣越多，您就会觉得学习越简单。请您学着圆滑一些。

您通过向自己的未来投资足以向自己证明您对自己的未来有信心。

一个人生活中成功的秘密在于，准备好机遇的到来。您并不知道有什么事情在等着您去做，但是我肯定那一定会很棒！请您尽可能充分地做好准备吧！成为公司里最大的海绵，吸收一切有用的东西。请您坚持学习，坚持成长。

规则六：请您把自己看作游戏的一部分

把工作视为游戏的人，会抱着游戏的心态去轻松对待工作，游刃有余。相反，那些对什么都较真的人，既束缚了自己，又让自己难堪。

既认真又负责，却保持一定距离地去参与到游戏当中是一门艺术。要争取胜利，但是不要作茧自缚。请您不要忘记：工作的确很重要，但它首先应该成为一个很好的爱好，一个能给你带来乐趣的爱好。工作能够带来金钱，但是如果我们严肃又不失风趣地对待它，那么我们赚到的不只这些。

人们会逐渐了解到，胜负乃兵家常事。遇到失败，可能会有三种做法：1. 原地不动；2. 虽然很吃力地站了起来，却隐匿在芸芸众生之中；3. 您会去学习，去寻找失败中的教训，然后上升一个新台阶。成功人士能够从每次打击中学到积极的事物。他们之所以能够做到如此，是因为他们把自己看作游戏的一部分。

请发展自己的能力，坚持学习，训练自己，设立一个远大的目标，然后您才能够顺风顺水，达到流畅忘我的“心流体验”。凭借纪律，我们能够达到一定的水平，而杰出的成就往往出现在我们全力以赴而又无法继续前进的时候。

规则七：加强您的优势

这一条规则其实您已经在第三章有所了解。问题在于，您如何才能让老板意识到这一点。

实际上，想把所有规则付诸实践并不容易。因为许多公司有既定的模式，不会因“改革”而灵活变通。但是通常情况下，您能够做到的远比您相信的要多。无论如何，您都要为此全力以赴。

首先，您的成绩应该具有足够的说服力，这样人们才愿意为您提供额外自由发挥的一片天地。另外，人们之所以愿意这样做，是因为这样一来您会提高效率。

这里有一点重要的提醒：请您不要死干蛮干。经常会出现这样的情况：您必须长时间做提不起兴趣，同时也和您的能力不相符的事

情。请您尝试着接受另一项工作。您要弄清楚，假如真的没法满足您的愿望，在万不得已时就要下决心换公司了。

读过了第六章，您就知道了找一份新工作最多只需要100天。但是如果您已经证明了自己的价值所在，别人又怎么会愿意让你走呢？然而如果没有人认识到您的价值，您又为什么要继续留在那里呢？

规则八：请您提高自信力

我们个人的成功很大程度上取决于我们的自信力。而您的收入和您的自信也有着直接的关系。

- 您认为自己的成绩有多大价值，这完全取决于您自己。如果您认为自己值得获得加薪，那么您就要去寻找有利于自己的良机。为了找到良机，抓住良机，您必须有自信力。您的收入并不完全取决于您的价值，而是取决于您想让自己具有怎样的价值。汤姆·克鲁斯（Tom Cruise）就践行了这条格言。当别人和他聊起他那高得令人难以置信的收入时，他说道：“如果我没什么价值，那么人们不会付钱给我。而我一旦不再具有这样的价值了，也就不会有人再付给我这个数目的薪金了。”
- 手中的机会是足够多的。但是如果没有自信力，我们就不会有所发觉。

缺少自信会导致您生活得不得体。行为专家发现，口袋中没有钱的人在商店橱窗边驻足观看商品的时候，如果感觉到有人过来，会让到一旁。他们不想挡住潜在顾客的视线。

同样，这些人在生活中也会让到一边——在加薪的时候，在升职的时候，在特殊机会降临的时候……他们相信，这不是“赢得”的，没有价值。这是一个悲剧，也完全是没有必要的。

如何才能建立自信

苏格·雷·罗宾森（Sugar Ray Robinson）[\[1\]](#)曾经说过：“如果你想成为冠军，就必须相信自己，即便其他人都不相信你。”好在自信力是可以学到的。每个人都可以学到。天生的自信力是不存在的。如果能够学会自信，那么您就还要知道，怎么学。

自信力是一种自我相信的能力。首先最重要的是我们要认识自己。您不会信任您不认识的人。因此，第六章中的练习就尤为重要，附录中的一些练习也同样重要。这些练习都能够帮助你真正认识自己。

您是否能够真正做到自信，很大程度上取决于您是否能在自己的过往中找到合适的证据。

我们都取得过成功。起决定性作用的是那些我们清楚感知并且记得的那些成功。

也许把自己的成功留在记忆中的最好形式就是把它们写下来。为此，我们可以有选择地写——只记下我们的成功，也就是说我们确定，未来将再次加强自身经历中的哪些部分。对于成功的反思会助力新的成功。

成功日志

我们需要一种建立自信的手段。因此，我发明了**成功日志** 这个概念。您可以这样进行编辑：在一个空的日志本上，每天记下您成功完成的5件事。这样日积月累，您会发现自己具备哪些取得这些成功的能力。[\[2\]](#)

当我第一次听说这个练习的时候，从很大程度上看，我是低估了它的。我就是不能看到每天记录5项成功事件的意义。另外，我当时正处于“低谷”中，感觉不到任何值得记录下来成功。但是成功日志最根本的意义在于，您可以借此反思自己可以记录些什么，这样您的注意力会慢慢地也是必然地发生改变。您会学习到，像一位成功人士那样去体会。

实际上，这里涉及的是一个已为实践所证实的妙方：任何时候的成功男士和女士都有记日记的习惯，并以此记录他们的目标和成就。请您也把记日志当成一件足够重要的事情，以便记录下您自己的成功！值得去经历的生活同样也值得记录下来。

有这样一种说法，即一个人对于自己的看法，任何时候都会展现在他的面容里，反映在他的行为上。请您将认为值得的人和事投入您的生活里。切记。

当然您的收入也不例外。您赚取您认为与自己价值相应的收入。如果您依照本章内容去做，您将在12个月内多赚20%。我向您保证。

因此，我强烈请求您这样做：**请您每天写下5项成功的事。** 尽管您并不相信这样会帮助您，也请您这样做。您将会收获惊喜的。许多

人这样做仅仅为了证明在他们身上不起作用，但是总是有成效的。

能量贴士

请您通过记录成功日志，不断建立自己的自信力。

- 您的自信力决定了您是否会去冒险。
- 当您记录这本日志的时候，您会学着关注自己的优点。
- 请您记录下生活中方方面面的成功。
- 即便是很小的成功也请您记录下来。小成功的模式和大方面的成功是十分相似的。
- 一段时间之后，您会在白天就发现：这是一项我能够注意到的成功。
- 您的自信力决定了您的收入。
- 我们经常认为，自己是为了安逸不去迈向下一步的。正确的解释是：安逸只是托词。实际上我们只是不相信自己能够成功。
- 我们的期待值决定了我们的所得。我们的自信力决定了我们期望值的高低。

规则九：真正做到全神贯注

如果您想做到最好（规则一），那么这只有在同一时间只集中精力做一件事的情况下才能做到。有人认为，如果我们同一时间做许多事情会更加有效率。这其实是一个谬论。

我们应该从中发掘乐趣，全神贯注投入手头正在做的事情当中，与之融为一体。只要一个人没有完全投入他正在进行的工作当中，他就不可能取得太多的成功。

当您没有感知到其他事情的时候，运动员称这种状态为“管道视角”。那种绝对的全神贯注当然是一种理想的境界，但是只要我们努力，就可以不断接近这种理想的境界。

只有当您没有按照这条规则去做的时候，才会感觉压力如影随形。全神贯注的代价就是，您需要耗费很多精力。

休息可以提高全神贯注的能力

对于刚刚提到的规则，有一项重要的补充，即：我们是需要定期休息的。许多人没有好好照顾自己的精力，而是将力气用错了地方。我们的身体构造不允许我们接连不断为自己创造成就。它更像一级方程式的跑车，在短时间内可以创造令人难以置信的成绩，但是随后需要休息。要是不间断地使用一部跑车，那么它的系统慢慢就会失灵。

我自己就曾经有几年超过身体负荷地利用自己的身体。我不停歇地工作，还忽视了一切警告信号。因为活得很健康，而且热爱自己的工作，所以我陷入了这样一种错觉之中，认为自己能够这样不间断地

继续下去。结果就是，我自己首先不能够专心致志，最终病倒了，崩溃了。

从中我吸取了教训。我今天工作了两个小时——集中全部精力。然后我休息20分钟。然后我再工作两个小时，然后再进行20分钟的休息。在这20分钟的时间里，我让自己得到完全的放松，使体力得到恢复。结果就是，在这两个小时的工作时间里，我的注意力是完全集中的，并且在工作一天结束的时候，我并没有感觉到筋疲力尽。[\[3\]](#)

对于大多数人来说，这种必要的休息都是无意间进行的。思绪飘走了，他们就去买个饮料或者闲聊一会儿。而有意识地去计划休息，让身体和精神得到本来需要的完全放松，这才是聪明人的做法。

总的来看，您就能确定，和您不停息地去工作相比，这种方式可以使您完成更多的工作。而且您不仅仅完成了更多的工作，您的工作质量也会得到大大的提高，并且您会从中获得更多的乐趣。

规则十：要有高度的紧迫感

尽可能快地完成一切工作。在我的公司，每个人都知道“sswim”这个缩写，它的含义是：尽一切可能地快。您知道，工作就像橡胶一样，很快就可以填满您能够支配的时间。所以不给自己确定的时间限制往往会更好一些。对于最后期限的最好安排就是“sswim”。

请您做事情时保有紧迫感，使自己获得对什么事情都能尽快解决的好名声。这些人是这个时代的一股清流，这个人人都在大谈特谈时

间紧迫，而实际上只停留在口头的时代。

准时上班当然也包含在这个紧迫性当中。几乎没有什么比总迟到给人留下的印象更坏了。这样的人通过总迟到展现出他生活的全部悲哀：他不能够控制自己，别人不能够信任他，他自己也不信任自己，他连那些最基本的事情都无法出色地完成，他就是个值得同情的、可怜的人。

我为什么用如此刻薄的词来描述这样的人呢？为了让您意识到，如果迟到的话，您就给自己帮了个倒忙：正是您自己决定了一整个工作日从第一分钟开始的工作质量（而您还没有到达）。因为不准时的人会得到别人的同情，但是绝不会得到提升的机会，也不会得到更高的工资，倒是很有可能被解雇——哪怕他在其他方面都很好，结果也是一样的。

有一个十分简单的诀窍！

请您总是计划着比要求的时间早到20分钟。这20分钟会给人留下好印象。您可以轻松平静地投入工作当中，也能够安安静静地完成您的工作。

请您不要因时间紧迫就牺牲质量，有些事情就是要花些时间去处理。重要的是，您要学着把一件事和另一件事区分开。请您尽一切可能快地开始，但是不要在整个工作中都这样紧赶时间。

规则十一：公开场合不要进行反对

您是否遇到过这样的情况：您的老板指责您——而且是完全没有道理地指责？请您注意，这种时候不是探讨公平的时候。请您扪心自问：“我是想要公正呢，还是要成功？”

在这里我并不是想建议您对别人言听计从，恰恰相反。但是您应该采取更聪明的办法。您的老板可能完全因为其他事情而恼火。如果此时此刻您和他争论，那么您就是在引火烧身。这时候，沉默才是更聪明的做法，至少此时此刻。您绝对不能当着别人的面反驳您的老板，即便没有第三者在场，而采用下面这个方法也会更有效：您过几个小时再去找他，并给他指出这件事并不是您的过错。要用事实说话，不要感情用事。

这样您会达到两个目的：您的老板能够认识到您不是个感情冲动的人，而且他也看到了，自己下次应该更加注意。相比于马上和他对着干，这样做对于您在他眼中的地位更加有利。另外，这条规则不仅仅适用于处理和老板的关系……

规则十二：请您心胸开阔

请您牢记，永远不要因为小事动怒。您也不要忘记，任何事都是小事。一个人心胸是否开阔，可以通过那些惹他生气的事情看出来。如果有人因为早上没有人“得体地”问候他而动怒一整天，这样的人会得到发展吗？

大度的人不容易感觉到受到欺负，他往往平和对待，而忽略那些微不足道的小插曲。请您问问自己：“当前这些惹人气愤的事情在5年之后还能剩下什么呢？”或者：“我是把精力用到实现自己的目

标上，还是偏偏把它浪费在完全不重要并且毫无意义的事情上呢？”

使自己心胸开阔的一个很好的办法就是，不要把自己看得太重要。地球并不是围着我们转，我们的存在对于整个宇宙来说就如微风拂过，在历史的长河中就如昙花一现。请您不要忘记：您思想的高度决定着您收入的高度。

规则十三：请您承担全部责任

在工作中，我喜欢用鸭子和雄鹰进行比较。雄鹰承担全部责任，而鸭子则不然。如果雄鹰接受了一项工作，那么这项工作可以视为已完成。如果鸭子接受了什么事情，那您大抵可以开始祈祷了。

雄鹰遵循着这样的基本原则：“就算我没有能力完成，我也必须完成！”或者：“在我的字典里没有‘不能’的字眼！”为此，他们会说：“我来做！”鸭子则不像这般确信。他们更喜欢说：“我想试试……”那些仅仅会“尝试”做某事的人害怕中间会出现意外；他们期待的是失败而不是成功。否则的话，他们会干脆说道：“让我来做！”

鸭子喜欢在鸭子的池塘里聚集，为了互相通告一些消极的经历。这样一来，就更加使他们坚信自己生活在他人的独断专行中而被遗弃放逐。雄鹰则知道，他们为自己的生活负责任，他们更喜欢说起成功的事情。

鸭子很快陷入公平陷阱。他们时常感到受伤，感觉自己被误解，受到不公平对待。然后他们就会觉得，正是因为有“不公平”的存在，他们才没有机会改变自己。

同时，他们还是“一切应该平等对待”这种理论的坚定支持者。但是怎么才能这样呢？雄鹰类型的人和鸭子类型的人是不一样的，做事方式也不尽相同，他们对于公司也有着不同的价值，为什么会得到同等对待呢？鸭子想得到和雄鹰一样的待遇。雄鹰却知道，只有付出相同的人，得到的才是一样的。

鸭子的关注点在问题上，还嘎嘎叫个不停。雄鹰的关注点在解决问题上，并且用实际行动处理问题。鸭子则会常年记得失败和自己遭受过的“不公”的待遇。这样，他们的消极思想和经历的影响就延长了。雄鹰则记录下自己的成功，并且由此系统地建立起自己的自信力。

鸭子是这样想的：公司会为我做什么呢？雄鹰则扪心自问：“我可以为公司做什么？”如果一个工作范围不明确的问题出现了，鸭子就会嘎嘎叫着一溜烟跑掉，而雄鹰则会自告奋勇申请去解决问题。

鸭子整天都在嘎嘎叫——这种叫声代表着借口和申辩。这种叫声取代了成果和成绩。熟能生“巧”，鸭子在找借口方面练就了非凡的能力。

但是请您不要被迷惑：一个借口的意义在于分散别人对他本人或者他所犯错误的关注。您的注意力应该投向其他事情或者其他入。这其中存在着一种错误的观念，那就是拒绝承担责任或者把责任推向别人或者别的事情上去。您把过失推给谁，您就把权力给了谁。如

果您继续把所有的权力都推给别人，那么这些人也就决定了您的生活以及您的收入。

雄鹰渴望责任和权力。他们知道：“如果我‘证明’了错误的责任在其他人身上，我什么也得不到。我只是抓住机会，让自己变得更优秀。”为此，他们不需要任何借口——尽管他们经历了让人不愉快的事情。他们更愿意这么想：“尽管出现了这种意料之外的事件，我能做什么呢？”他们知道：我们并不是为发生的一切而负责，我们只是负责解释它以及如何做出反应。

鸭子的世界仅仅是一个小池塘。相反，雄鹰能够触及最高收入的巅峰。他们为此做好了准备，离开自己的舒适区。他们学着超越自己的界限，并且把问题看作拓展控制范围的机会。

对鸭子类型人们的警告！

在我的办公室里摆着一个巨大的鸭子玩具，每位员工都知道这其中的意义。每当有人开始喃喃着找借口，我就向鸭子玩具看一眼，那位员工就会马上明白，自己正在陷入鸭子的境况……

鸭子类型的员工或早或晚都会被解雇；雄鹰类型的员工会得到发展，因为他们比工作需要的要求做得还多。为此，请您接受工作中本来交给您的责任。

有这样一个好的练习：请您做一项“特殊调查”，那就是请您花一周时间观察您公司里典型的鸭子类型员工和雄鹰类型员工。请您下意识地辨别，这两种人中，谁过得更加幸福，谁在未来会受到影

响。对此，我不想说：请您同鸭子类型的员工保持距离。这是我直观的想法。当雄鹰高飞的时候，鸭子是很难与其齐头并进的。

如果想创造自己的事业，那么您就要自己决定，在每种情况下都做到像老鹰一样。请您想象自己是一位十分成功的人士，然后问自己：“这样的人在这种情况下会怎么做？”

工作的质量并不完全取决于工作本身给您带来了什么，而是您在工作中做出了怎样的贡献。您并没有因为工作做出牺牲。而从您自身情况做出什么，也是完全取决于您的。请您永远都不要找托词。请为自己赚得这样的名声：“如果委托我做什么事情，那就大可视为事情可以得到圆满解决！”

规则十四：不要怀疑，而是要展示优势

每家公司和每位老板在日常工作中都会遇到形形色色的问题。因此，如果您能够展示自己的强项，那么这对于包括管理层领导在内的所有员工来说，都是令人十分愉快的。您应该想着让自己成为人们能够信赖的一个人。请您成为您公司的“银行”，其他人可以依靠您。

为此，您永远都不要把对公司、对产品，或者对领导层的怀疑表达出来。您要相信我：您“秘密地”告诉他人的疑虑以及消极的评价会被广为流传的，而这些总能够损伤到您和公司的利益。

谈论疑虑，就好比把肥料浇在杂草上。大多数情况是，您会早就忘记了疑虑的事情。但是，说者无意，听者有意，在听到这些话的人

的心中，疑虑是会继续滋生的。这样，您就创造了一个怪物。

这里要注意的一点是，要进行重点区分：对于问题，您应该，也可以对合适的人讲。因为这样做您能够得到建议。但是永远不要表达出您对解决问题存有疑虑。

当然，有时候您是可以有疑虑的。这是人之本性。但是您应该找到快速战胜这些的一种方式。而这段时间内，您不应该和任何人说起这些。

一方面，不要展示出怀疑。另一方面，积极展现出自己的优势。请您仔细研究您的公司，和对您公司满意的客户进行沟通，从中发现公司实现的成就有多重要。找一些让您为自己公司骄傲的理由吧。

当您对自己的公司产生了这种积极的感情时，您就会抓住每个机会，给其他同事提供更大的安全感。您要代表企业的利益。即使可能会有一些“鸭子”生气地疏远你，因为如果你也和他們一起嘎嘎乱叫，他们也许会感到舒服一些。但是请你这样想：没有人会因为嘎嘎乱叫而赚得更多。

即使没有人注意您，您也要坚持自己的立场。因为一方面您得到别人的关注远远比您自己想象的多，另一方面，这也是一项很好的训练。

规则十五：要求加薪

迄今为止，所有的规则只会在少数情况下才能自动使您获得应得的加薪，即便这样，也请您不要感觉失望或者恼火。只有那些小人物才会掉进公平的陷阱。请您这样想：老板是不会主动背着钱袋子来给您涨工资的，您必须主动去争取。

想要得到更多的工资也并非易事。同生命中其他有价值的事物一样，想要大幅度提高工资，我们必须为之奋斗。但是如果您已经取得了很好的成绩，并且总是让自己在公司中处于不可或缺的位置，就会有人同您讨论您提出的问题，就会有人认真对待您。

但是——让我再重复一遍——别人是不会轻易给您加薪的。企业家本人也必须为一切而奋斗，老板也必须为自己的前程而努力奋斗，所以他一般不会主动提出给您加薪的，您必须为自己争取。当然，也有一些极少数特例，但是这些毕竟不是定律。

您要防止自己去评价这些。请把将要发生的事情看作一场比赛，一场您不会输的比赛。只不过问题是，您到底能赢多少。这一切又取决于您对规则的了解以及您的技法如何。

如果遵守下列规则，那么您会确定，您的老板也参与其中。这样您就已经赢得了一些重要的东西：在“加薪”这样一个敏感的话题上并不存在什么尖锐的矛盾。

加薪指南

也许您有顾虑，怕丢掉工作。但是我想和您说的是：如果您是一位有价值的员工，那么老板有着更大的恐惧怕失去您。

在信息时代，工作变得越来越有价值。原因在于：人力资源和智力资源越来越成为最受重视的资源。高水平的职员变得越来越宝贵，也越来越难以达到他们薪金要求。

在农业时代，人的价值常常比牲口高不了多少。在工业时代，一个人的价值常常根据他作为机器的一部分所起的作用来评定。在现在这个信息时代，一个劳动力的价值在于他的知识和天赋体现在相关需求中的价值。

也就是说，您胜券在握，但是还必须把牌打出来。您还记得我们讲过的帕累托二八定律吗？也就是说，您应该确定那20%真正给你创收的工作吗？现在更进一步了。在这20%部分，又存在着二八开分配。最后，也只有很少的工作对我们大部分的收入起着决定性作用。

在您遵照上述15条规则并证明了您对公司是有价值的之后，您认为，哪些才是最重要的活动呢？唯一一件决定了您收入高低的事情是什么呢？当然是关于您加薪的谈判。

在日本，一名大型企业的女职员发明了“电子鸡”——这是为公司而发明的。这种电子宠物在世界范围内取得了巨大的成功，为公司带来了上百万收益。而这位女职员从来没有涨过一分钱……不公平吗？是，也不是。这位女士从来没有要求过涨薪——因为她相信，自己只是做了自己分内的事情。请您这样想，提高自己的工资是您的事，而不是您公司的事。

12个月计划

- 请您记录成功日志。 每天记录您成功完成的5件事——来自生活中方方面面的事。每个月都仔细研究一次所有的记录，并从中找出您用到了哪些能力，才取得了这一次次成功。
- 用上述15条规则去工作。 每天从中找出一条规则，并按照规则去工作。在办公室随便哪个地方记录下关键词以便提醒自己记得这条规则。第二天再进行下一条规则。这样，您会在3周之内把所有的规则“练习”一遍。然后再重新开始。这是用一种游戏的形式进行学习。通过这样的重复练习，您会变得越来越好。
- 制订计划。 请详细写下来，您会用加薪的工资做些什么。我的建议是，从中拿出50%攒起来，用剩下的50%来犒劳自己。目前有个目标是很重要的。
- 为您的要求说出理由。 请您最早在3个月之后，而最晚也要在12个月之后制作出一份清单：请您至少记录下自己为何值得加薪的15条原因。也许目前来说列一个这样的清单很难，但是当记录过一段时间成功备忘录之后，您就可以做到了。
- 请您制作第二份清单。 请您写下为公司所做的一切。您在哪里为公司省了费用，又在哪方面为公司赚了钱？原因在于，关键人物通常对您的实际贡献根本不了解。您的任务就是想办法让他们知道这些成绩。那么首先您就需要清楚了解自己的成绩。
- 现在，请您制作第三份清单。 未来，您可以为公司做什么？制作第三份清单的原因在于，对于您过去所做的贡献，没有哪

个明智的经理或者企业家除了一句“谢谢”以外，会给您更多的钱。您得到更多的收入，是因为他们估计您在未来会很有价值。但是，只有当您在过去已经为公司有所贡献（第二份清单），这个第三份清单才会看起来令人信服。

- **检测您的市场价值。** 当利用这种方法赢得了自信力之后，请您将目光投向市场。您还能在哪里工作？工作条件会是怎样的？您的工作对于另外一位雇主来说有怎样的价值？通过检测市场价值，您也能够向雇主提出加薪要求时获得确信。您因为了解了自己并没有依赖现阶段这份工作，所以赢得了优势地位。
- **与您公司的决策人约定时间会谈。** 您这样说：“我很想谈谈我对企业所做出的价值。”您可以在真正谈话之前，先同一位熟人或者在镜子面前练习一下。

谈话

根据惯例，谈话应该包含以下4点。

1. 您要解释一下自己为什么喜欢为公司以及您的老板工作。要表达出感谢。
2. 问一下您的老板是如何评价您的工作的。对于表扬，要表达谢意。
3. 如果老板没有提及您突出的优点和能力，您应该对此进行补充。您要展示出自己的自信力，而不是盲目自大。必要的话，您要提

出自己对公司做出的最重要的贡献。紧接着您要指出，除此之外您在未来还能为公司做什么。

4. 请您将话题引到希望加薪上面来。请老板给一个建议。注意：永远不要第一个提出一个具体的数目。因为一方面，您想知道老板对您的价值做何评价；另一方面，谁首先提出建议，那么谁就将处于不利地位。尽管如此，请您尽可能使自己工资的涨幅不低于20%。

谈判

有些情况下，领导会提出一个自己认为满意的数额。但是通常并不一定会这样。那么如果您的老板没有准备好给您加薪20%，您能做些什么呢？首先，您应该进行谈判。这其中有一个重要的规则您要遵守：绝对不要首先提出妥协的建议。因为，谁首先提出了妥协，谁就输了。

让我举个例子来解释一下吧。假设您目前的收入是2500欧元。您的老板提出以后给您加薪10%，也就是您未来的工资为2750欧元。您是本想至少加薪20%的。为了实现这个目标，您要至少提出更多：也就是25%。

然后您就等着老板进行妥协。如果他保持沉默，您就强烈要求他答应您的要求。我们假设，他将工资提高了15%，那么您就马上将他的建议当作固定的数目接受，说：“那好吧，您提出15%，而我希望的是25%。而我今后还想继续在这里工作，那么我建议，我们取一个中间值20%吧。”

这样做的好处在于：现在您的老板已经打算给您增长15%的工资了，此时离20%这个数目已经不那么远了。

如果您不知道这其中的奥妙而首先提出妥协的建议，那么谈判则会向着另一个方向发展：您希望加薪20%，老板提出10%。那么您又会提出折中，统一到增长15%，而领导则会提出相反意见，也就是12%~13%这样的数目。那么现在您就没有什么好辩论的了——您最终只能接受妥协。

最重要的是您要避免一点：绝对不要提出您需要 某个数目。尽管这听起来很残酷：没有人关心您需要什么。您的价值才是对公司来说重要的。所以您要一直讲自己能赢得什么，而绝不能谈自己需要什么。

如果这样不起作用

当然了，就算是最佳方案也有可能失败。如果不起作用的话，您能做些什么呢？

您可以请求老板用一天的时间思考一下这次谈话的结果。这样您就赢得了时间。现在最重要的是进行分析。是什么导致了失败？这其中只有三种可能：错误在您自己，在于制度，还是这个职位对您来说本来就是不合适的。

如果问题出在您自己，那么您就应该记下错误，从中学习。三个月之后再去找一次老板。

也许问题根本不在您：您尽了一切努力，但自己的价值还是没有被认识到。这种情况下您应该尽快换一份工作。不要廉价出卖了自己的价值！

但是注意：也许您的价值得到了认可，而且人们也愿意为您支付更多的薪水——但是他们做不到。有的时候就是没有足够的钱。这种情况下，您就应该斟酌权衡：继续在公司工作对我来说有多重要？目前的财务困境是不是暂时的？公司为我带来了怎样其他的好处——除了金钱之外？比如说，我能够从中学到很多吗？

如果您还想继续在那里工作，对于这种情况，有一个简单的办法可以使您得到与自身价值相符的报酬：您可以建议，以后还是拿相同的工资，但是每天只工作7个小时，而不是8个小时。

您可以利用这些自由的时间从其他途径获得更多的钱。您可以顺带做投资人，像企业家那样工作，或者您可以充分利用这些时间将自己定位成专家。谁知道这其中会得到怎样的发展呢……也许此刻对您来说，拥有更多的时间比赚更多的钱更加有利可图呢。

对于这三种可能性，即投资、像企业家一样去工作以及定位成专家，在下面的三章中您会得到很多实用的好建议。

[1] 苏格·雷·罗宾森：美国拳击手，世界中量级、轻中量级及轻量级拳击冠军。（译者注）

[2] 我把记录日志视为对每一种成功来说都是最重要的一种手段。因此我创建了成功日志。其中我大约用50页解释了自信力对我们自己的意义，后面备有特殊的训练，在日志的最后是每日的笔记。

[3] 这个想法最先受一本十分值得一读的图书的启发，即埃尔耐斯特·罗西（Ernest L. Rossi）和大卫·尼蒙斯（David Nimmons）所著的《休息20分钟》（*20 Minuten Pause*）。

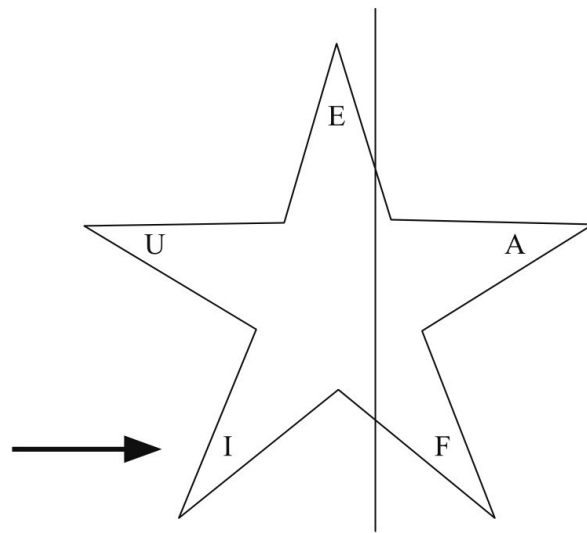
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第八章

投资者——创造一台自己的印钞机

想象着金钱是增值的，并且可以一直变得越来越多。

钱生钱，由此收入无穷匮也。



成为投资者是十分重要的，这样说还因为您根本没有其他选择。您可以决定自己是否想成为职员或者自由职业者，您也可以成为企业家或者专家，但是您不能选择自己是否想成为投资者。只有作为投资者，您才能将资金转化为财富。如果想变得富裕，您就必须成为投资者。这样说有两个原因。

首先，如果您不是投资者，加薪对您来说没有任何用处。凭借加薪，您可以收入翻一番。但是如果不会投资，您赚到的收入还是不会够的。只要还不是投资者，那么您的花销和生活水平同您的收入是并行提高的。

这就好比一个带有孔洞的木桶一样。不管您向里面倒了多少水，什么都留不住。只要您的财务之桶上面有窟窿，那么您都处在仓鼠之轮上原地踏步。您必须把洞补上——为此您需要的是一个机制。通过建立这样一个机制，您就已经成为半个投资人了。

其次，我们每个人都有对安稳感的需求，其中也包括对财务方面稳定的需求。第一步是经济上的保障：您攒了许多钱，尽管不再有收入进账，也可以生活几个月。但是，只有当能够依靠利息生活的时候，您才会感到完全有保障。

也就是说，您必须攒钱，而且必须用攒下来的钱做点儿什么。您应该使钱变得更多，而且是越多越好。这就是一个投资者必须掌握的另外一半。

节约+增值=投资者

本章主要围绕节约和增值这两个主题进行阐释。当掌握了这两方面，那么您就是一名成功的投资者了。尽管金钱并不会使人幸福，但是有钱时您的境况要比没有钱的时候幸福得多。

首先我们来研究一下怎样才能省钱，也就是补上漏洞。因此，您有必要首先了解一下**投资**和**负债**的区别。也许您认为这很简单。但是对于大多数人来说并非如此。比如说，对于大多数人来说，房产是一种投资。但是一名真正的投资者懂得：实际上，他的房子是一种**负债**。

如果您节俭，并且懂得投资和负债的区别，并采取相应的行动，您就是半个投资者了。您将比我们国家99%的人都富有。现在，您需要的是买入正确的投资项目，这其中也包括无形资产（股票、基金、股权）。

当我写下这些的时候，股票交易所正处于低谷，确切地说很长时间以来它一直处于低谷状态。许多人已经感到失望，离开股市了。感性占了上风：首先是贪欲，现在是恐惧和害怕。就这样，您背弃了您财务的未来！因此，阅读本章对您来说是十分重要的。您会了解关键的3个问题的答案，而这3个问题必须由您来回答：

- 您应该进行哪方面的投资？
- 您应该什么时候买入？
- 您应该什么时候卖出？

如果知道了这3个问题的答案，那么对您来说，成为一名成功的投资者就很容易。但是您需要的是金钱。那么，让我们从如何节约开始讲起。

堵住孔洞

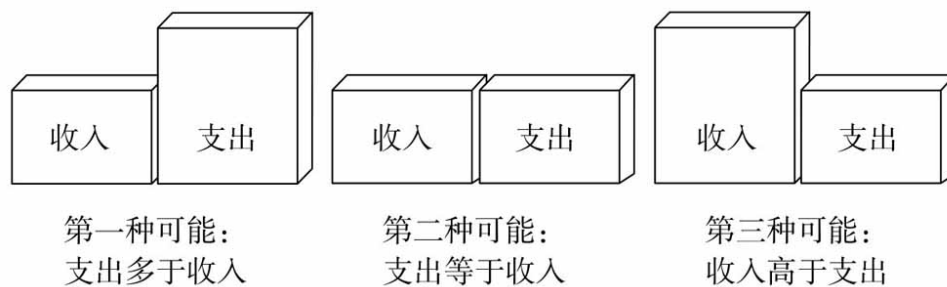
无论现在有多少钱，在未来的7年您还会有更多的钱。您的入账和出账将保持着某种特定的关系。如果拿出7年的资产负债表看一看，那么您总会得到下面3个结论中的一种：

- 您的支出多于 收入

●您的支出同收入持平

●您的支出少于 收入

对于大多数人来说，将这样的结果画出来会便于他们更好地理解：



3个图表中的一种描绘了您对收入的使用情况。不需要任何道歉和解释，只有结果才是最重要的。这与您赚了多少钱无关。您属于3种结果中的哪种，仅仅取决于您是否把您桶中多出来 的孔洞堵上了。

但是大多数人会怎样做？他们还没有多赚多少钱，就买了更大的汽车，更好的家具。他们搬到更大的屋子或者买一栋别墅……如果我们还是拿木桶进行比喻的话，那就是：几乎还没有再往木桶中倒水（收入），那么又出现了新的孔洞，而且旧的孔也变得越来越大。这太傻了。但是这完全符合人的本性。 正是因为这完全出于“人性”，所以我们需要一种机制使我们既能够攒钱，又能够乐在其中。并且我们需要一项财务目标。正是这样的目标使我们生活中的其他方面能够提高到一个新的水平。在我的第一本书《财务自由之路》中，为了表明值得追求的目标，我引用了伊索的一则寓言。

目标是有一台印钞机

有一天，一位贫穷的农民在他的鹅窝里发现了一枚金蛋。他拿着这枚蛋去金匠那里鉴定，确定了蛋是纯金的。从那天开始，他每天早上都会在鹅窝里发现一枚蛋。由此他变得富裕了。尽管一开始他还对自己的幸运感到喜出望外，但是很快他就不满足于每天只有一只蛋了。他跑进鹅窝，杀死了鹅。这则故事的寓意就是：不要杀死你的鹅。

鹅象征着资产，金蛋象征着利息和盈利。没有资产就没有盈利。大部分人都会花光自己所有的钱，所以他们从来都不会养一只鹅。他们在鹅还没有长大产出金蛋时就把他们杀掉了。只要您还不曾拥有鹅或者印钞机，您自己 就得成为印钞机。

这些金蛋，这些红利成为您收入的最佳形式。您的资产持续增加，您的收入也直线上涨。但是，就像其他所有形式的收入一样，您必须为此做些什么！

首先您必须愿意去攒钱。您必须知道，怎样才能增值。这些在学校都学不到。但是人们期待您突然间成为出色的投资者。他们想不付出代价就获得收益。他们想得到较高红利，却不去开发经济头脑。但是如果您不利用经济智慧来支配得到的钱，您的钱很快就会花光。对于投资者同样适用的道理就是：我们最大的财富就是我们的知识；我们最大的风险就是我们一无所知的事情。

假设您想学着演奏吉他。然后，您就耐着性子练习了许多年。没有人会期待着自己简单地把小提琴在手里一握，马上就能演奏美妙绝伦的曲子。每一种形式的艺术或者高超的技能都是需要练习的。对于投资，也是同样的道理。想要投资成功，您就要准备好投入大量时间

做准备。您可能会出错，但是您要从错误中吸取教训，学习经验。这里的关键词是学习。学习要从认清投资和负债的区别开始。

投资还是负债

正如每一名投资者一样，我也曾艰难地学习投资和负债的区别。26岁的时候我个人破产了。我对我的教练说：“我感觉自己坠入了一个又大又黑的深洞。”他回复道：“您要走的第一步就是怎样从这个洞中走出来，不要越陷越深。对此您必须首先认清那个您所执行的计划。”

我回应道：“我根本没有什么计划。”但是我的教练说道：“您有一个计划——尽管您并没有意识到，那就是一个贫穷的计划。”这不是什么说辞，事实证明他是正确的。我一再犯同样的错误，这跟我在进行一个不幸的计划没有什么区别。那时候我在财务上有这样的厄运，简单来说有3个原因。

第一，我觉得，如果我能多赚一些的话，一切就会自动变好。错了。我们必须首先学习正确对待今天所拥有的钱，否则提高的收入只会给我们带来更大的麻烦。

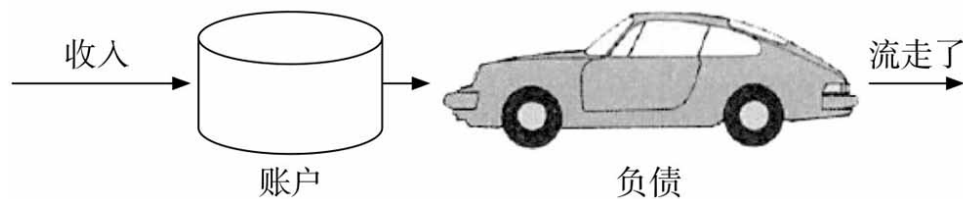
第二，我混淆了“需要”和“想要”。我们所购买的大多数东西，实际上并非我们真正需要的。我们是想要它们。为了向我们自己和其他人解释，我们才声称自己需要某些东西。所以我们要诚实面对自己，这是十分重要的。

第三，我混淆了负债和投资。我以前认为，比如我的汽车和家具都是必要的投资。我的教练十分中肯地向我解释了其中的区别。他

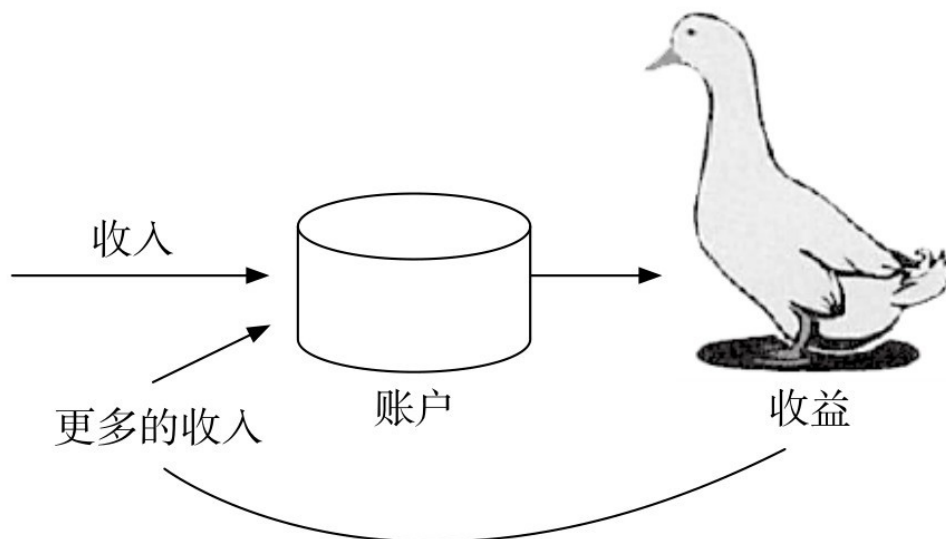
说道：“一项投资会使钱流入您的钱袋，而负债正相反，它会使钱流出您的钱袋。”

为什么这么多人处在财务的仓鼠之轮上？答案就是：并非他们赚得不够多，而是因为他们花费太多，并且投资太少。关键问题就是：钱是朝着哪个方向流动的？

当时的我非常想要一辆“豪华”的轿车。那时候我认为这对我生意上的活动来说非常重要。我的教练曾指导我，让我拥有经济头脑。他认为鹅象征着投资，而豪华汽车象征着负债。关于负债的简图如下所示：



如您所见，现金流的路径讲述了整个故事。关于投资的简图展示了另一种完全不同的现金流：



您的房子是一项负债

当时我是理解这幅简图的。所以我不再继续建立负债，我的旧账也慢慢地还清了。与此同时，我开始攒钱，还学着进行投资。

但是，当我从那段最糟糕的阴霾中走出之后，我又想买一所房子。我的教练丝毫没有感到兴奋，他说：“在您建立新的债务之前，应该更多地进行投资。”在那时，已经有很多人认为他们的私人住宅就是一种投资。

但是我的教练只是指了一下简图，问道：“如果您买一幢房子，那么钱流到哪里去了呢？是流进了您的口袋，还是别人口袋呢？”他还说道，“我们的花销就是别人的收入，我们的负债就是别人的投资。”

我反驳道：“但是房子总有一天会属于我的。”他说道：“对于大多数人来说，这个时间是25年至30年之后。而且只要您不卖出，到时候也不会有钱流进您的钱袋。”

即使您已经付清房款，它也并非属于您的投资财产，而是一种奢侈的财产。这种奢侈的财产消耗您的金钱，而投资财产会为您带来金钱。

您所居住的房子一直都是一种负债。对于银行来说却是一种投资：银行借钱给您，并借此收取不错的利息，除此之外，还有您的房子作为抵押。所以如果银行家说：“您的房子是一项投资。”尽管他们并不经常说，这是对谁而言的投资——也就是对银行来说才是投资。

我的教练并不反对购置房产。但是他希望我了解到一幢房子是一种负债，而非投资。并且，他希望我首先 进行投资。他的原则是：“当您攒够一定数量的资金之后，再购置房产。而且，房子的价值不应超出年净收入的4倍，并且您每月分期付款不应超过月收入的25%。”

他向我解释道，许多家庭正是因为硬撑着他们的房子，所以过着并不体面的生活。他称这些人为“房奴”。这些人努力工作，但是很大程度上只是为了银行。

我想信守教练的准则，审视市场。尽管发现了一些凭借我那时候4倍的年收入就可以买下的房子，但是我不打算住在里面。所以我就等待着，并且期间进行投资。就这样，我的金鹅慢慢成长起来了。

请您想一想仓鼠之轮

大多数人不能够利用机会，因为这样一来，他们的安全感就可能会被游戏替代。他们没有经济基础，所以必须依附自己的工作。那些有少量金钱的人就几乎不敢涉足投资，因为那样是“冒险的”。他们不会先去研究一下这样的投资，而且从来不学习怎样才能真正地去评价其中的风险。

请您回想一下第四章结尾处的概览：贫穷的人身背债务；有钱人买入有形资产，使金钱增加；中产阶级接受负债并且相信这是投资。摆脱仓鼠之轮的方法就是：先进行投资，如果真的可以承担得起，再接受负债。

节约还是攒钱

假设您需要买一件冬大衣，于是去购物。您计划花费300欧元，并且找到了一件您喜欢的却只需要200欧元的大衣。现在，您是不是就攒下了100欧元呢？

当然不是了。您只是省下 了这100欧元。也许您现在想用这省下的钱买一双鞋子。这样，尽管您从大衣那里节省 了100欧元，却没有攒下 任何钱。

尽管您有着钢铁般的毅力坚持预算，节省每一分钱，但是这离攒钱还远，而且也并没有饲养金鹅。

许多人很擅长节约，他们热爱找到特价商品并且把握机会，讨厌为了一件商品花费太多金钱，但是他们并不是好的存款人，而是可怕的投资者。

富裕的人们从两方面进行学习。他们喜欢省钱，而且将省下的钱进行投资。

我的建议是：每当您省下一些钱，请您将省下的钱从钱包中全部拿出，放在一个储蓄信封里。只要您攒够了100欧元，就请您把钱带到银行存起来。

您必须学着去攒钱。攒钱是一种折中办法：您从今天拿走一些东西，为了使明天变得更好。折中从根本上促进进步。但是您不应该仅仅出于偶然或者自我管束来攒钱。您攒下的一部分钱可以（也应该）出自您节省的钱，而另外一大部分应该是机制操作的结果。因此，您应该建立一个储蓄的机制。

账户模式

您是否曾经尝试着按照老旧的、不合适的模式进行攒钱？“坚持不懈”地攒下月终剩下的钱？也许有时候真的有结余，但是通常情况下是一分不剩。这可不是大家所谓的机制。

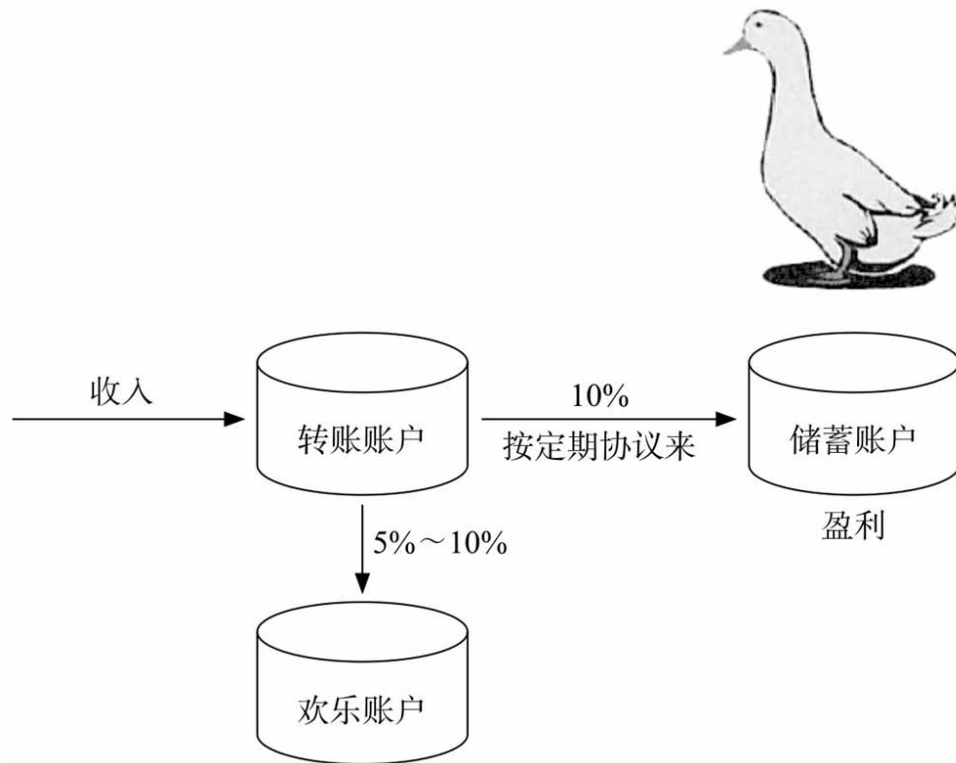
此外，每一欧元在某种程度上都会有一个“利益冲突”。一方面您可以将其花掉，这样您就不算为一个更好的未来攒钱了。另一方面您可以将这一欧元存起来，但是您可以花销的钱就少了，随之而来也少了几分乐趣。您需要的是一个削弱您自身规则的机制，一个您建立后就自动运行的机制。

也许您已经听说过 我的账户模式。但是您还没有真正建立起来？如果您还没有这样做，那么请您马上和您银行的服务顾问约个时间。就是现在。请不要再读下去了！拿起您的电话，约一个时间见面。您不能让自己再等下去了。只有通过这个账户模式，您才能比这个国家其他99%的人更加富有。

当读到这行字的时候，您已经 约好了时间见面——对不对？很好。

这个模式看起来是这样的：除了转账账户以外，请您再另外开设一个账户，或者是再设立一个存折，签订定期转账协议，在每个月月初就把收入的10%转存到这个新的账户上。每当储蓄账户达到一定数目之后，请您将这笔钱进行投资。您不会注意到少了10%的收入，依靠其余的90%您这个月会过得和从前一样好（或者一样糟糕）。在一定程度上，这10%是花给您自己的。

当然，您活着并非仅仅为了攒钱。因此您还要设立您的欢乐账户。在这个账户上您也要定期转入您收入的5%至10%。每当您想给自己或者为其他人做点儿好事，就看看这个欢乐账户吧。如果里面有足够的钱来满足您的愿望，那就去实现它吧；如果钱还不够，那就等一等吧。



现在就确定您每月个人存款率

对此有两点说明。首先，10%只是一个例子，您也可以存得更多。但是不要比这更少了。您要找到一个合适的平衡点。不要支出太多，这些都是未来的花销，但是也不要攒得太多，因为这会影响到您的现在。

一个充满智慧的人如果连10%都不能定期攒下来，那就简直太让人尴尬，太不体面了。您现在要做的就是立刻同您的顾问约定一个时间，建立起一个机制。

此外，如果一个人过于吝啬，以至于从来都不享受，那么这也是一种悲哀。有人进行过计算：如果一个人打开肥皂的包装，放置在新鲜空气中任其风干两个月，那么在人们使用它之前，它会多出8%。一年中如果使用30块肥皂，那么就会节省出大约1欧元。这对于我来说可提不起任何兴趣……

永远不要欠下消费债务

第二个说明就是：请您永远都不要欠下消费债。俗话说，借债生愁。您可以毫无顾虑地从您的欢乐账户中消费。但是永远都不要去借钱来消费，永远都不要。因为实际上，拿人家手短，吃人家嘴软，也贬低了自己的价值。这样的人会感觉到自己生活在谎言当中：他用那些看似属于他的东西向这个世界展示自己，他想通过这种方式得到别人对他的肯定，他将自己藏在那些他根本不具备的外表特征后面。

当年的我借钱买了一辆车。我的教练说：“不要放纵自己继续这样下去，原因就是，您的财务发展已经停滞不前了。”他向我解释道，借债消费是缺乏目标的行为。因为从某种程度上看，“不去想未来”的人才会愿意为了目前的一点点奢侈而做出牺牲。

因此，第五章和第六章才显得尤为重要：有目标会使对待金钱持有更加负责的态度。因为没有什么像消费债这样更耽误您实现财务目

标了。债务将您束缚于过去。投资则敞开了美好明天的大门。

提高工资

在工作生涯刚开始的时候，您所能胜任的工作是不是比现如今要少呢？如果您的收入有所增加，您的花销是不是像通过一双施了魔法的手一样而有所增加呢？我们中的大多数人都有过如此经历。很早以前的巴比伦人就知道了：“您的花销会随着收入水平水涨船高。”

请您想一下，一个更高的收入并不一定意味着更高的生活质量。通常只是麻烦更多了。因此我想建议您将增加的收入分为三部分。

1. 请您将每次提高的薪水中的50%存入银行。 每月转账到您储蓄账户的金额也要相应地提高。
2. 将25%的钱汇入您的欢乐账户。 您可以明显感到更多的享受。
3. 最后的25%是用于每天生活的花销。 因此，您的生活标准只是得到了很小程度上的提升。

如果按照本书介绍的方法去工作，您会在未来中经常得到加薪，那么您的支出也将比现在大大增加。因此，如果您建立一个机制，情况就会好许多。如果遵循上面描述的分类，那么对您来说有以下几点好处。

第一， 您可以毫无痛苦地攒下更多的钱，因为对于更高的生活标准，您还没有完全适应。您完全不必为过度消费的螺旋继续上升而

添柴加火。

第二， 您拥有了更多的钱来有目的地为自己和他人创造欢乐。

第三， 您为自己感到骄傲，您向自己证明了，您可以很好地处理与金钱的关系。

第四， 随着每一次收入的提高，您就向自己的财务目标迈出了可喜的一步。

第五， 因为现在有了钱，您就可以承担更多的风险。您可以把这些钱的一部分投资到有更大风险的领域，而不必担心会对您的财务目标造成威胁。

如何使您的钱增值

一旦开始了系统地 进行储蓄，那么您就可以开始下一步了：如何利用机制 进行投资。其实您已经读到了使钱升值的最重要规则：需要建立一个机制。

也许从来都没有一个“完美”的系统。当然了，您的机制也会随着时间的推移慢慢得到改善。但是没有机制您就没有机会了。那些只追随自己感觉的人，只是一个赌徒，或早或晚会输。在做投资决定的时候，您必须抛开感情，否则您的感情会把您和钱分开。

您需要一个从自身情况出发量身考虑的机制：

●您的目标，

- 您的投资性格（冒险精神），
- 您的财富状况，
- 以及您的投资视野。

至于您如何确定和评价这些，在我和贝恩德·莱特根（Bernd Reintgen）共同创作的《轻松拥抱富裕》（*Wohlstand ohne Stress*）这本书中有介绍。以我的看法，当攒下双倍年薪，或者至少攒了50000欧元时，您再去读那本书，并且将书中的措施付诸实践。

原因就是：您的开销应该尽可能同可能出现的结果保持一种健康的关系。由于我并不知道您的财产状况如何，所以我建议您做出这样的决定：您如果拥有比上面提到更多的钱，那么赶快读一读《轻松拥抱富裕》这本书。您如果没有那么多钱，那么就跟着我现在描述的步骤走。我从参加我研讨班的学员经常提出的几个问题入手。

问题一：我应该选择怎样的风险等级

您可以将一切理财产品分成6个风险等级：第一级根本不存在风险，第二级在短期看来有很少的风险，这样一直到第六级，而这一级就充满了风险了。除此之外，首先您要知道，没有哪一等级是特别好或者特别不好的。这就好像足球队一样，在球队中需要不同角色的球员：守门员、后卫、中场和前锋。

大多数人都倾向于根据当前交易行情随意选出他们的“投资队伍”。如果行情甚好，那么他们就想得到尽可能多的前锋，也就是能

够得到高利润的投资；如果行情疲软，他们就根本不想关于交易所的任何情况，而是把钱放在储蓄账户中，或者采用其他类似方式将其封存起来。

从长远的角度看，您根本不可能获利。这就和一个只有前锋的球队一样，也许偶尔能射进几个球，但是最终肯定会输掉比赛。如果只安排后卫，也同样无法取胜，因为这样，您也许能够阻止失败，但是不可能获得胜利。您如果完全从钱数的安全性出发考虑，永远都不会养一只金鹅——充其量只是养一只微不足道的小麻雀。

您需要一个可以使您平均收益率达到12%或者更多的机制——无论此刻行情是走高还是下跌，结果都应如此。对此，您必须知道应该如何以一种最理想的方式分配您的钱。

问题二：我应该如何分配我的钱

这个问题并不是指：“哪种投资方式最好？”不，正确的提问方式应该是：“我应该怎么分配我的钱？”答案就是：只要还没有攒到足够的财富，您就应该将40%至50%的钱投入货币产品当中，具体选择哪一种，要看您的冒险精神。货币产品是指储蓄存折、现金基金和养老基金，定期存款、债券以及其他类似的一些产品。您也可以将不动产算在这一组。尽管不动产涉及的是有形资产，但是可获利润比较低，这也符合这一组的特点。请注意：在划分您的投资财产时，请先将自己使用的那部分不动产排除在外。您自己居住的房子不是什么投资财产，而是用于享用的奢侈财产。您的投资财产为您带来盈利，而您的房子要花掉您的钱。

您应该把另外的40%至50%的钱投资到大型国际股票基金，以及那些能赚取大致相同的利润但是具有相当高安全性的产品中（例如英国的生活保险）。至于最后剩下的10%至20%，您可以将它们用于风险较高的领域。

金钱的分类应如下所示。

货币产品（安全）：	40%～50%
中等风险（长期投资）：	40%～50%
高风险（以更渊博的知识为前提）：	10%～20%

问题三：哪些货币产品最好

对于这一问题没有普遍适用的答案。我只能提几个最好的产品类型。对于私人投资来讲，最好、最理想的选择是：货币市场基金以及与之相类似的基金、国际养老基金以及生活保险。依靠这些产品，您可以为自己打造一个稳固的基础——您的“后卫”。

但是，在每一种产品形式中，最好的产品和供应商都是在不断变化的，因此在这里进行举例也没有什么意义。但是我想向您推荐私立金融学院公司（Privat-Institut für Finanzen RI GmbH）的网站。在这个网址（www.pifrl.de）中，您可以找到最新产品推荐。贝恩德·莱特根只向拥有百万欧元以上的有钱人提供咨询，但是他将自己的知识在网上提供给每一个人。

正如我所承诺的那样，现在我来回答这三个对于任何一项有形资产投资都是最重要的问题。

- 您应该购买哪些股票以及股票基金？
- 您应该什么时候买入？
- 您应该什么时候卖出？

问题四：您应该购买哪些股票以及股票基金

首先声明的一点是：股票基金是你不可或缺的一项。那些有钱人把他们的钱变成“富裕之钱”，其实就是把钱变成有形资产，他们用钱买一些东西，比如说不动产或者公司股权，也就是股票或者股票基金。中产阶级通常把自己大部分的钱视为“贫瘠的钱”，也就是只购买一些货币产品。而穷人则常常用自己的钱制造金融技术领域的“垃圾”。美国人如是说：“他们把钱变成了垃圾。”^[1]现在您应该知道了，这两者您都需要：既要货币产品，同时也要有形资产。股票基金是最佳的有形资产。现在的问题并不是“要不要买”，而是更深一层：“要买哪些？”

您知道古代的魔法师和预言家是如何试着预言未来吗？他们把骨头扔在地上，从中看出未来的幻想；他们从鸟类飞行的轨迹中会意，并且从动物的内脏中解读未来。从今天的角度看，这一切简直太不可思议了——您不这样认为吗？

那么，您认为几百年之后的人们会怎样看待现今时代的“巫师”呢？那些今天被我们奉为图表专家和分析师的人？我完全能想象

到，两者之间并没有太大的不同。也许未来的人们会说：“你知道吗？那个时候，人们是通过观察动物内脏、通过对已经发生的行情的解读预测未来行情。”不管用不用电脑，股市的未来没有人会知道。

只有两种类型的分析家：那些什么都不知道的，还有那些不知道自己什么都不知道的。所有的学说不能够说明任何事，实际上仅仅是些意外巧合罢了。这就好像一只表即使不走了，每天也能有两次准确地显示时间。

但是尽管如此，我们还是会不断回首过去，因为过去是我们所拥有的一切。也会不断有预言出现，若是被它言中，那么我们就欣然接受结果。若是未被言中，那么我们马上就会想：没有人能够预知未来。

实际上，几乎没有人能够长期 获得比交易所（指数）最高值更好的成绩，原因就在于：没人能预测未来。而如果你仔细研究那些在这方面取得成功的人，你就会得出一个有趣的结论：他们很少寄希望于未来，但是他们积极地设计着未来，谈论着公司的发展。

拿沃伦·巴菲特这个世界上最成功的投资家来说，他取得那么大的成绩也并非因为能够预知未来。确切地说，他是利用了保险公司，才能够熟练地操纵股票交易。也就是说，他给自己每美元又额外借了5美元或6美元，然后把这笔钱全部用于投资。这样做风险很大，因为如果涉及的股票急剧下跌，那么不仅仅他的钱没有了，借来的钱同样没有了。但是相反地，这样做的盈利也会高出好多倍。为了抓住对自己有利的机会，巴菲特经常参与他所购股票公司的管理。他对未来的安排要多于预测。

当然，作为个人投资者是绝对没有机会参与管理的，那么您可以做些什么呢？答案相当简单：如果不清楚未来哪只股票或者基金特别赚钱，那么您就把整个市场买下来。尽您所能买入各种基金，尽可能地广撒网，而每一种买入的量要尽可能少。

怎么才能买下“整个市场”呢？这里有四加一种可能。

第一种方式：要买股票期货（Index-Zertifikate），并且要覆盖大部分世界市场。这种方式有一个缺点，那就是您必须相当密切地关注您的投资项目。这种股票有一定的期限，所以过一段时间您就要重新组合一次。

第二种方式：您可以购买一些大型国际股票基金。但是这种方式的前提是您持续关注您的投资项目，还要具备较好的基础知识。您应该能够区分成长型股票和价值型股票，以及对周期基金和反周期基金进行选择。最重要的是您要清楚这些讲的是什麼。请您读一本关于基金的书。

第三种方式：给自己找一个靠谱的咨询师。请您不要轻信许诺，最好是遵从有钱的朋友们的建议。在第一次对话中，您要提出一些批判性的问题。例如：“您收入中有多少是来自您的投资？”这样做就好像您准备攀登珠穆朗玛峰一样。您要选择一位有经验的登山者，而不是仅仅学习过登山理论一样。

第四种可能：您可以投资资金基金（Dachfonds）^[2]。这样的基金由许多单独的基金构成。这样，基金经理就像财富咨询师一样引领着您，他从众多基金中选出最好的，然后将其进行组合。

这样，您就节省了花销（经理可以从根本上用更低的成本进行调换），也节省了时间，而且您不必缴纳投资税（只要您持有基金超过一年，那么资金基金内的调换不受投资期限所限）。并且，通过这种方式，您可以参与同一风险级别下20种不同基金（只有上百万欧元的投资者可以做到）。从资金基金中，您可以用最少的费用实现最大化的分配。

其他可行方式： 购买基金，您应该明确风险和机遇的关系以及收益和保障的关系。虽然也有收益相近但是安全性更高的产品。英国保险和爱尔兰生活保险（近30年的年平均收益率达到12%）以及企业分红这两种投资方式就属于这种情况。

那么，“您应该购买哪些产品”这个问题的答案总结起来就是：长期来看，没有人比市场表现更好。由于您不知道未来花落谁家，最好就是把整个市场买下来。对于个人投资者，第三、第四种方式以及其他可行方式比较切合实际：找一位优秀的投资咨询师，请他为您把几只优秀的国际股票资金进行组合。选择一只优秀的资金基金，认购那些安全性高，并且高收益计划的产品。

问题五：您应该何时买入投资

这个问题的答案同样可以从上面说过的话中得出：由于您不能远观未来，所以您应该尽早进入。进入得越早，您的资金为您工作的时间就越久。

下面这个例子就告诉我们，坐等投资机会的到来是怎样的一种不幸。假设您现在40岁，想在60岁的时候拥有更多的财富。所以您每个

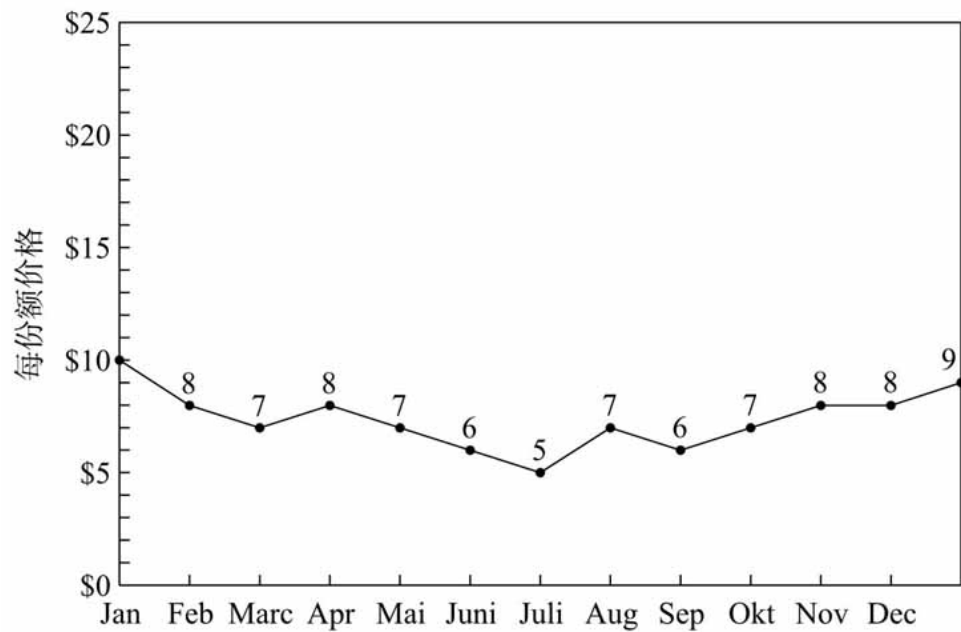
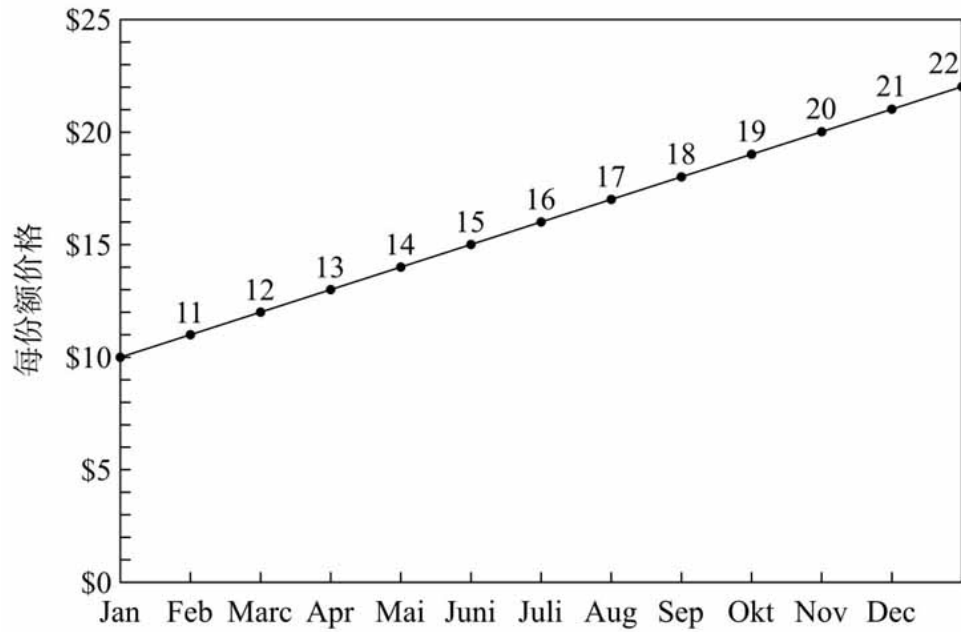
月投资200欧元。我们姑且假设您每年从中获得20%的红利，这样到60岁时您就拥有了632000欧元了。这很不赖。现在我们想象一下，您并不是今年开始投资，而是在下一年。那么您的钱增值就不是20年而只有19年了。

如果从今天开始计算，20年之后收入只有516000欧元，这比你马上开始投资所能获得的红利整整少了116000欧元。这就意味着，如果“仅仅”等待一年，那么您就花费了116000欧元！在您365天没必要的等待中，您就是每天失去了超过310欧元（ $116000 \div 365 = 317.81$ ），也就是说每小时13欧元。

如果您将这个例子变成30年，那么结果就更清楚了。在您还在犹豫的这一年里，您就花费了842803欧元，也就是每天2000欧元，每小时差不多是100欧元。在您没有进行投资的每一天里，您简直就是在毁掉未来可能有的收益。

请您不要想，什么时候才是最佳切入点，因为没有人能够看到未来。最佳的切入点就是现在。如果您利用成本平均机制（Cost-Average-System），就会特别清楚了：您只要每个月存入等量的数目就可以了。

请看下面两幅图表，您更倾向购买哪只基金呢？



成本平均效应

对于每个月都进行储蓄的投资者来说，从根本上来看，二号基金会取得更好的收益。尽管它在年终时的价格甚至还低于年初时的水

平，但是二号基金的结果更好一些。您也许会对这一结果感到吃惊。

而一号基金的红利仅为18.83%，相比之下二号基金却达到了26.81%。原因在于：如果每份额基金价格下跌，投资者就能够用每月相同的存储比率买到更多的份额。投资者在一号基金中能够买到71.3股，而在二号基金中却能买到160.09股。但是请注意：成本平均效应只有在您进行定期投资时才起作用——特别是在行情走低时。在行情低迷时候没有投资的人就失去了其最佳的盈利机会。

依我来看，如果您每个月都定期投资，有以下好处：您不必为选择正确的时机而费神。只要您投资大型国际基金，并且找到了其中很好的资金基金，您不必为了低迷的行情感到悲伤。但是，每位投资者都应该注意最重要的一条原则：要分散投资。比如说，假如您每个月储蓄300欧元，那么就把它分为3份：100欧元用于资金基金储蓄计划，100欧元购买一份英国或者爱尔兰的生活保险，而另外100欧元投入一支租赁股份中（或者一项德国生活保险——如果您对安全具有较高的要求）。

顺便说一下，上述原则对于一次性的投资也同样适用。您要尽可能早地投资到这些产品中。对于这些中等风险的产品，如果您为了“合适”投入而一直等待直到它们暴跌，那么您得到的也绝对不会比这更多。相反，您等待赚到钱的时间比这还要长。

因此，“您应该何时买入”这个问题的答案总结 说来就是：您要尽可能快地开始每个月进行投资。

问题六：您应该何时卖出

为了回答这个问题，我们回顾一下过去。不需要什么魔力我们就能发现，从1950年到2000年，标准普尔综合股票价格指数S&P500（美国最具说服力的股票价格指数）仅仅有12年出现亏损，而其余的38年都有盈利。

假设比例保持不变，那么我们的机会看起来就是这样：赢三次，亏一次。您觉得这样好吗？我的回答是：这样视情况而看。对于短期投资（1~3年），我认为这样的风险太高了！因为这样看，短期投资的风险比为1:3。

基于这种盈利和风险的比例关系，您永远不要把您第二部分40%的收入投进来。您要记得，应该把40%~50%投入货币产品中，有了这笔钱您就有了后卫；而剩下的第二个40%~50%，您应该投入相应保险的股票基金中去——这些是您的中场队员。

也许您现在要问：“如果亏损的风险如此之高，您为什么还向我推荐国际股票基金呢？”这个问题正切中了“何时该卖出”这个问题的核心。因为您的风险不是永远那么高。您投资的时间越长，风险就越小。如果您持有投资10年，那么这个风险就会下降到1/20，当时间长达25年或者更久，那么风险就几乎为零了。

很明显，对于“应该何时卖出”这个问题的回答就是：最好不要卖。您持有的投资越久，您的风险就越小。您应该只抽出您此时真正需要的钱，让剩下的那些钱继续为您工作。

问题七：我真的应该把10%至20%的钱进行高风险投资吗

用您一小部分钱去冒冒险。只想着规避风险是危险的，因为这样的话，您会和很多本来应该得到的钱失之交臂。我还从来不认识什么没有亏损过的有钱人。但是我认识许多穷人，他们在投资时从来没有亏损过。

从来没有伤心过的人就不曾真正恋爱过。同样地，没有什么人没经历过亏损就变得富有。许多人在投资游戏中不会取胜，就是因为他对于亏损的恐惧超过了变得富有的喜悦。为此，我的教练说过：“每个人都想上天堂，但是没有人愿意死亡。”

大部分人根本不进行投资。他们只是进行储蓄，接受既有的利息。投资者属于五角星图左半部分。他们同仅仅停留在五角星图右半部分的人在两方面有区别：愿意去冒险，以及极尽一生在实践中学习灵活的处世之道。

承担风险跟赌博并没有什么关系。许多人想快速赚钱，我祝他们好运，因为他们的确需要运气。相反，一位更加聪明的投资家控制着自己的钱，那么他会用一部分的钱去冒险。在这种情况下，他并不是依赖运气，恰恰相反，他只是在冒着进行考虑过的风险。

您应该学着去评估风险，这就需要您具有一定的知识了。以前，人们驱赶女巫，杀死她们，是为了给天花、鼠疫以及霍乱之类的瘟疫找替罪羊。现如今，人们用类似的方式驱赶着分析家、银行和公司，人们想把许多私人投资者的亏损归咎于他们。他们当然有缺点，但是主要还是在于投资者自己。他们对于风险连最基本的常识都没有，就贪婪地跳进去了——当然会为此受到惩罚了。

所以您要开发自己的经济头脑：读一读日报的经济板块，读一些金融书籍、经济杂志，和比您的资产多10倍的人多进行交谈。找一个教练。教练是行家，业余选手不是。

在实践中，您要对崛起中的发展国家进行投资，也要投资小公司、小行业。但是您事先要清楚规则。

1. 只对您某种程度上了解的市场进行投资。
2. 您要尽可能在那个市场里选一只基金，因为和您相比，投资经理也许能够更好地进行评价。
3. 只对至少下跌50%的市场进行投资。
4. 在进行首次投资时，最多投入您计划投入市场50%的资金。如果行情转好，再将其余的投进去。
5. 写下您的收益目标，坚持自己的计划。

还有一个您应该对小公司进行投资的原因。有的时候股市常年低迷，也就是说几年来几乎没有增长。没有人明白这又是怎么回事。但是我们知道，尽管处于这样的时间，小公司仍然强劲发展着。在1932年至1946年以及1958年至1982年的两次长期下跌中，小公司以6:1的比例跑赢大公司。

您现在怎样做才是正确的呢？请浏览贝恩德·莱特根的网页吧：www.pifrl.de。在这里，您能发现一些较高风险等级的基金，这些基金的前景都是不错的。

您还有另外一种投资可能：从资金基金中选择一只风险较高的基金。这样您会参与到许多“热门”市场和领域中，并且还有专业人士接替了您的工作。

您有责任在身

许多人认为，自己无须对投资者的领域负责。但是我们不能再依靠我们的福利国家了。今天，投资对于您来说就好像一本封印的书。但是几年之内，你既可以成为一个精明的投资者，也可以在这期间找到一些非常优秀的咨询师。

最后，我想给您一个建议。您可能马上就想摆脱这个建议。您可能会想：“我绝对做不到。”但是我想请求您的是：请您不要低估自己的力量。每个人的潜力都比我们想象的大很多。

给您一个提示：您要在直接参与投资的企业中保持观察。初创企业有时候需要的资金并不多。您要省钱，然后留意去寻找直接对公司进行投资的机会。

这其中，您要与最大的风险保持距离——这样您同最大的机遇也拉开了距离。如果您已经投资的公司成功了，那么事实就是：没有哪里会像这样如此轻松赚到这么多钱了。如果您明智地这样做了，那么这样的赚钱方式还很避税。

请您马上开始阅读下一章。它会使您更加关注一个好机会：如果一位企业家明智地对自己进行定位，那么这就是一个标志着潜在巨大利润的信号。

[1]. 原文此句为英文: They turn cash into trash. (译者注)

[2]. 资金基金指以其他投资公司为投资目标的基金。(译者注)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

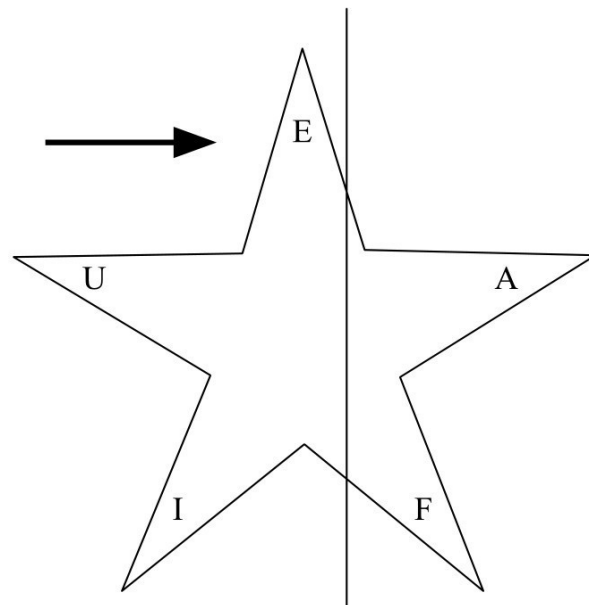
第九章

将自己定义成专家

在过去的一个世纪，我们认为必须具备专业知识……

还有一个专门“从事这项工作”的职位……今天，
在这个瞬息万变的现代世界中，我们认识到，每个人都必须成为专
家。

——汤姆·彼得斯



请您想象一下，有人在您面前将两张500欧元纸币和20张5欧元的纸币扔到地上。那么现在怎样做才是最有效果的呢？您会怎样做呢？您当然会首先捡起两张面值最大的纸币。特别是，如果还有其他人在场，而且他们也想从中得到一部分，这时候先捡起大面值钞票就显得尤为重要。

在本章，我们关注的就是钞票。如果您作为职员按照第七章列出的15条准则去做，那么您大概能够在一年内多赚20%，也许更多。但是大多数情况不会更多了。为了使您的收入翻一番，您就要完全达到新的要求。

回到我们前面提到的例子，即使您把20张5欧元的钞票全部捡起来，也还没有达到地上所有金额的10%。而且相较于您只捡起那两张500欧元的纸币，您更努力地“为之奋斗”了。所以说，不仅仅努力工作就能赚到大钱。如果您真的想多赚钱，就必须将精力集中在500欧元的大钞上。

专家

通往高收入的途径是将自己定义成专家。尽管对于每个人来说，专家的定义不尽相同。为此，我们要统一一个定义。如果您回想一下刚才钞票的例子，那么我们能够得出结论：将精力专注于界限明确的小领域（500欧元钞票）。

您要抵抗住想把那些5欧元钞票捡起来的尝试。更好的办法是寻找新的500欧元钞票，而通过这种方法得到更多的钱。

您应该争做第一人。第一人能够挑选他想要的事物。其他人就只能拿剩下的东西了。

您要学习从专家的身份里取得经济上的成功。有一些专家，尽管他们满腹经纶，却钱袋空空。他们好像与世隔绝一样。但我所说

的“专家”指的是兼具专业知识和经济头脑的专家。那些按照本章提供的准则行事的专家将获得比一般“专家”多好几倍的收入。

本章将改变您的一生！首先，您的收入会因此提升到一个新高度，一个也许您今天望尘莫及的高度。您的收入会在3年之内翻一番——也许还会更多……

当然，这样的高收入不会凭空而降！您必须为此付出代价。首先，很有可能需要您转变思想，甚至有好多东西需要彻底改变。为此，许多人还没有做好准备，这对他们来说太冒险了。其次，您必须每天花上一个小时用来定位您自己。这本书会为您指明道路——但路还是必须您自己走。

如果您对上述两点已经做好了思想准备，那么就让我们一起加入这场令人兴奋的旅行，学习如何将自己定位成专家。

最重要的前提条件

30年来，定位已在美国成为一种概念。杰克·特劳特（Jack Trout）和艾尔·赖兹（Al Ries）可能已经将这个有史以来最成功的策略进行了推广。在德国，定位仍然不为人知。为此，沃尔夫冈·麦维斯（Wolfgang Mewes）提出了瓶颈策略（EKS，Engpass konzentrierte Strategie）。

两种模式都独具创造性，每家公司都应该加以学习。出于本书的观点，还需为此补充两点。

一方面，两种模式首先都是针对公司发展而来。特别是定位理论主要针对的仅为大型集团。我们在这里更加侧重的是，作为个人，您能怎样定位自己，怎样将自己定义成为专家。

另一方面，上述两种模式关注的并非利润。金钱在我看来并不是什么不好的东西。恰恰相反。但是在我们工作中不可能戴着利润的眼镜行事。首选要考虑人——而非收入。把自己定位到一个与自己热爱的事物不相符的领域，相当于更快地驶向错误的终点。

坦率地说，如果您能获得更多的收入，却没有从中感到幸福和满足，那么我也不会有满足感。这并非我创作本书的初衷。

因此，第五章和第六章是定义成专家的前提。首先需要确定您的工作与您的天赋相符。其次，您应该在工作中享受乐趣。最后，您应该解决其他人的问题。然后您就可以聪明地采取行动，去赚大钱。

许多人都不清楚自己到底是谁。因此他们通过自己获得的知识来定义自己，或者通过自己取得的成绩来定义自己。他们极不情愿抛开自己已经获得的宝贵的专业知识和成绩，丢开这些东西就好像要丢掉自己的身份一样。

主要能力决定主要事业

在这方面，上述顺序具有举足轻重的作用。您不应该一开始就考虑：“我的主要事业在哪里？”这样您就本末倒置了。您要首先问自己：“我的主要才能是什么？”

许多人仅仅从经济角度来考虑他们的主要事业。他们遵循这样的信条：“什么能赚钱，什么就是我的主要事业。”依我看，这是个完全错误的开端。这样想，您就只能把自己的潜能限制住。相反，如果首先考虑您的主要能力，那么您就会自由地施展您的才能。如果理查德·布朗森（Richard Branson）（英国维珍集团）当年只考虑主要事业，那么他永远都不会达到今天的成就，而现在遍布各地的分公司系统为他带来了极大的成功。布朗森清楚地知道自己的能力：当市场的领先者变得涣散，给顾客提供的服务不值他们支付的钱，他能够从中看到扩大和增长的机会。因此他今天坐拥220多家公司。他的成功史与定位原则并不冲突，而是更加印证了这些原则。关于公司定位、专家定位以及企业家定位的区别，我们将在下一章进行阐述。

您总是要首先考虑什么是与您的天赋相符的，什么能够给您带来欢乐。

只有在这个基础上，将自己进行定位来赚取高收入才是有意义的。另一方面，如果您已经建立了这样的基础，那么就没有理由不去捡起大额钞票了。

在本章您将了解到如何赚得更多。您需要确定的是，事先就清楚了解您想做什么。

您的地位

请想想两三个知名人士。你和这些人有什么联系？我打赌你会立刻想到一个他们每个人各自代表的领域。比尔·盖茨代表软件。没有软件，几乎什么都不能做了。史蒂文·斯皮尔伯格（Steven

Spielberg) 则是依靠他的电影与特效。而安妮塔·罗德瑞克 (Anita Rodderick) 则是因为其标榜自然化妆品的美体小铺 (The Body Shop)。

那么现在有一个问题给您：您擅长哪一领域呢？是否有一个您“属于”的领域呢？在哪方面你能够成为最好的那一个人？但是俗话说得好：想成为一切的人终将一事无成。这其中的艺术在于，在一个尽可能小的领域中成为最著名的专家。没有人会把能兼容任何事情的万金油当一回事。

举一个例子。假设您每小时超速行驶57千米，警察要吊销您的驾照一年，那么您应该向谁求助？向一位对于田地、森林、草坪都了解的律师吗，还是一位在交通法方面的专家？假设，您从一位朋友那里听说，有这样一位交通方面的律师，叫施密茨，他能打赢97.5%行驶超速的案子。为此人人叫他“让人无罪释放的小施密茨”。我的哥哥曾经每小时超速80千米，但是施密茨让法院撤回了起诉。他有自己的一套本事。那么您该倾向于谁就显而易见了。

再举一个例子。一次滑雪时您受伤了，骨折得很厉害。您会不会去找一个附近的医生，而这个医生对您说：“我7年前接诊过一个类似的病例。我马上找一下资料，看看我当时是怎么做的……”您会在这里看病吗？如果去找德国这方面最好的专家，而这个专家每天会治疗7~12位类似骨折的患者而不做其他的事情，您会不会感觉更好一些呢？

真是个蠢问题。您肯定会这样说。没错，答案再明显不过了。现在，我要问一个尖锐的问题：如果您自己都想尽可能地向一位真正的专家求助，而且您也知道，专家比“普通”人收入高出好多……

●您有没有从中为您的工作得到符合逻辑的结论？

●您有没有明确地专注于什么事呢？

为什么有专长的人如此之少

当我在研讨课中提出这个问题，“谁能用几句话描述自己的定位”，大部分人都沉默了。在私下闲聊中也几乎没人能够回答我这个问题。我仔细研究了一下，有以下几个原因。

第一，定位原则尚且属于新事物，几乎还不为人们所了解。大约100年前，全能人士在许多方面还有其用武之地。时至今日，还有人对那些“知识渊博”的人青睐有加，而看不起那些具有某方面专长的“专业白痴”。他们的判断很大程度上是错误的——事实往往就是这样的。因为，如果你看一看那些“专业白痴”的钱袋，就会发现，在这里有着一张又一张的500欧元大钞。

第二，人们只精通一方面，只从事相同的事情，看起来是很无聊的。这种观点当然只有非专业人士才会有。专家知道，事实恰恰相反。如果您不专攻某一领域，那么您只会停留在原有水平上不会有进步，而且您的生活也会一成不变。您就总得把那些刺激的工作让给专家。

尽管专家只能在很微小的领域，但是在许多领域，知识每三年就会翻一番。他们终生都在保持着一种速度坚持不懈地学习。正是由于专家限制在一个相对窄的领域，才有可能做到这一点。因此，他们每天活动的“轨迹”是在变化的，然而最重要的是专家的水平越来越高。

第三，许多人认为专家是毫无兴趣可言的人，谈起话来枯燥乏味。这样的假设同事实是不相符的。您在某一领域越专，就越有重量级的人物来听取您的意见。

或者，您觉得，我们的联邦总理会去请一位上知天文下知地理但无一精通的人给她出谋划策吗？一定不会。她肯定会接受该领域最专业的专家的意见。因此，您在一个领域通晓得越多，就越能结识更多有趣的人。

为何定位为专家的人如此之少的第四个原因，在于单纯的害怕。害怕没有足够的客户，害怕找不到工作，害怕客户流失。所以很多人想方设法向他们的顾客提供尽可能多的东西。他们想用这种方法抓住客户，把生意做好。

如果说50年前在很多领域存在这种担心还情有可原，那么现如今，通过现代化的媒介，信息可以通过各种不可思议的方式进行传播。而且凭借今天的交通技术，距离远近也已不再是问题。为了解决某个特殊问题而穿越几百公里的路程对我们来说已非难事。

现如今适用的道理是：您越专业，就会拥有越多的客户。您自己试试：在哪里更难约到时间？是在一个“全能”的人那里，还是一位知名专家？现如今，那些不够专业的人才应该感觉担忧。

第五个原因：许多人不会说不。他们不想或者不能够抵制沿途各种美好事物的诱惑。就像童话故事中的小红帽一样，不知不觉被吸引着走向森林深处。他们为了眼前的利益而放弃了既定目标。一名专家不仅仅要知道他想要什么，还必须明白他不想要什么。掌握了这种能力，方能取其精华，去其糟粕。

成功定位的基本原则

有这样一则故事。一位年轻女士在森林中迷了路。她遇到了一位老人，于是向他问路。老人想了一下，然后说道：“您沿着这条小路一直往前走，大约走了500米会看到一棵高大的被雷电击倒的橡树，从那里您往左拐，然后……不对，这样行不通。您最好还是走回去，然后沿着小溪往右走，一直走到一个旧磨坊那里，然后再向左拐……不对，还是行不通。”

老人又想了一会儿，然后说道：“您知道吗？从这里您根本出不去的！”

这个故事是不是让您想到您工作方面的状态？也许您正在死胡同，也许您必须另选一条路走，也许还是一条完全陌生的路。我想跟您鼓劲儿：这样做是值得的。要想把这些成功的定位原则付诸实践，您需要进行一切必要的改变，甚至如果有必要，您也应该对目前的工作提出质疑。

许多人都不愿意这样做。他们认为自己不会有什么“更大的”成功，或者他们遵循那些陈腐的格言谚语。这些格言谚语倒是很传统，但算不上至理名言。

您知道这条谚语吗——“宁可要手上的麻雀，也不要房顶上的鸽子”？请您赶快忘了这句话吧。将其引用到我们前面说过的钞票的例子就是这样的：“宁可要手里5欧元的钞票，也不去捡地上的那张500欧元大钞。”要真是这样想就太糟糕了。

现在我们看看6条使人成功定位的原则。您会马上知道，其中没有一条是难以理解的，但是要在实践中加以应用就需要勇气了。也许您要做出许多改变。

每条原则首选是针对独立经营者进行解释的，然后才是应用到各行各业中去。

第一条定位原则：不求更好，但求不同

当我向研讨班同学提出这个问题，“我为什么要到您这里买东西，或者到您这里来呢”，我常常听到的答案是：“因为我是最好的。”由此，我发现了一个人们在职业生涯中犯的最严重的错误。

不要误会：当然了，我也认同质量很重要。做不好工作，就会被淘汰出局。但是质量并不是仅仅拿来做广告的。原因主要有以下两方面。

首先，现在几乎所有公司都声称自己是最好的。大多数都是在说谎。一名新的顾客并不能分辨出您是不是讲了真话。因此，他更喜欢那个把“不求更好，但求不同”奉为基本原则的供应商。

其次，宣称自己是最好并不能引人瞩目。相反，这样的宣传太平淡无奇了。质量是前提。客户想知道的是您和其他供应商有着怎样的区别。在这里，具有决定性的问题就是：什么是只有你这里有，而在别人那里买不到的东西？

您认为一家宣传自己烹饪最好的食物的餐馆怎样呢？您是不是更想知道，在某某餐馆我能吃到印度菜，这里有些菜品真够辣的。如果

您喜欢这种味道，那么您就会光临那里。

这条准则对于各行各业都适用：您要找到一条与众不同的路。如果您做的和大家都一样，那么您的价值就像大漠中的一粒沙子一样了。这时，就算您有“最好”的沙子，那么对您也不会有太大的帮助。

在这里，第六章会给您很大帮助。您还记得那些交集吗？那些给您带来极大乐趣的事情和您的最佳才能的交集才是使您“与众不同”的指路牌。如果以这些交集为基础，那么您很有可能做出一些与您工作类似的人“不尽相同”的事情。

在这种关系中，我有一个孩子般天真的信念：为什么我们具备不同的能力，而且给我们带来欢乐的事情也不尽相同，这其中一定有它的道理。就好像我们做拼图游戏一样，每个人拼出的图画跟别人的都不一样。因此，实现第一条原则的诀窍就在于找出您与众不同的特点。

第二条定位原则：光做到卓越还不够，还要做到非凡

您还记得上学的时候吗？当时取得不错的分数，对于我们很多人来说都是极为正常的事情。另外，很多人将大众作为参照物，这样是很糟糕的。很多年轻人不想引人注目，所以他们穿着差不多的衣服，就连兴趣也都十分相近。长大成人以后他们也继续遵循这样的准则。真是不幸啊。因为大家做什么你就做什么，那么大家得到什么你就会得到什么。

再给您举一个其他的例子：运动。您是否还记得2000年悉尼奥运会上百米赛跑项目中获得金牌的是哪位男选手？您有可能记得，他叫莫里·斯格林（Maurice Greene）。

您还记得，谁拿了第二、第三、第四、第五名吗？不记得啦？为什么不记得啦？如果您在奥运会上取得世界前五名的成绩，这难道不够出色吗？但是：没有人关心您是不是卓越。我们只关心谁是不寻常的。赢者是不相信“重在参与”的。

为什么是这样呢？因为我们被各种各样的信息包围着。平均一个家庭每天会通过电视看到大约750000张图片，我们每天会看到547个广告，每年就超过了200000个广告。在一家超市您平均会对12000件商品进行选择……

现在，请您想一想一年中举办的各种体育盛事：奥林匹克运动会、世界杯、冠军杯、F1方程式赛车、欧洲锦标赛、德国甲级联赛、网球赛、高尔夫球赛……我们的大脑必须学会筛选掉那些一般的、不重要的事情，然后全部忘掉那些并非真正轰动的事件——否则真的会让人疯掉。我们只能专注于那些不寻常的事情。

中等水平甚至仅仅很好的成绩并不能代表非凡。只有非凡的人才能成为赢者，才能获得一切。那些陷入公平陷阱的人会问道：“赢者真的可以得到一切吗？”答案就是：“是的！”因为太多中等水平的人都没法代替给自己正确定位的赢者。

有谁只想成为乔治·克鲁尼（George Clooney）或者帕瓦罗蒂（Pavarotti）一半好的人呢？就算是二流明星免费为您工作，您的经济效益也会比花高薪请来的顶级明星逊色许多。顶级明星的报酬从个

人角度看是一笔巨款，但是平均到每笔消费上就微乎其微了。如果您想引人注目，那么就必须做到超凡脱俗。这并不是说您必须赢回来一枚金牌，但是您必须找到一条能够超越同行者的途径。而这比您此刻脑中想象的要容易得多，只是您必须将下一条原则付诸实践。

第三条定位原则：争做第一人

也许您是一位明星。衷心祝福您：你比许多其他人都要成功，而且超群出众。但是假如您不是明星，您也可以脱颖而出：要做到这一点，您不需要比别人优秀，而只需要成为您所在领域的第一人。

您还记得第一位坐飞机横跨大西洋的人吗？查尔斯·林德伯格（Charles Lindbergh）。那么第二位是谁呢？博特·海克勒（Bert Hickler）——他只比林德伯格晚飞了一个星期，还比他少用了3个小时，这当然比前者更好！但是没有人对此感兴趣（除了在澳大利亚那个他出生的小城市里面的市民）。那么又是谁第一个登上了珠穆朗玛峰呢？是希拉里爵士。那第二个是谁呢？几乎没有人知道。

谁是登上月球的第一人呢？尼尔·阿姆斯特朗（Neil Armstrong）。然而第二位就鲜为人知了，尽管他是阿波罗11号的司令。这再一次证实了：谁做得更好或者谁是司令并不重要。顺便提一下：在整个飞行过程中还有一个第三人，但是他根本没有踏足月球，因为他必须待在火箭里面。您认识他吗？有喜剧演员因此开玩笑说道：“他和待在家里没什么两样嘛……”

您想一想，您能在所属行业的哪个小领域成为第一人呢？这时下面这个原则就起到了作用：小领域越小，就越容易成为第一人。尤

里乌斯·凯撒（Julius Caesar）那时就懂得：“宁做鸡头，不做凤尾。”通俗地讲，就是：与其成为整个行业芸芸众生中的一员，不如当某一小领域的排头兵。安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）说过：“第一个人得到珍珠，第二个人就只能得到贝壳了。”但是，假如您所在行业的全部领域都已经有人在做了，您能干什么呢？您怎样才能成为第一人呢？这个时候，您需要运用第四条原则。

第四条定位原则：如果您不能成为第一名，那就创造新的定位类型

还记得第一次横跨大西洋的飞行吗？几乎没有人知道谁是第二位横跨的吧？然而有趣的是，第三个人又重新为人所知：艾米丽·艾尔哈特（Emely Earheart）。因为她正是第一位成功飞越大西洋的女性。也就是说，她在这个类别中是第一个。

同样情况的还有莱因霍尔德·梅斯纳尔（Reinhold Messner）。他并不是第一位登上珠穆朗玛峰的人——前十名也算不上。但是他开辟了一种新的分类：他是第一位不带供氧设备登上最高峰的人，也是第一个完全登上8000米的人，而且他是第一个向经理解释自己从登山中能够学到什么的人。（您看看，如果人们有那么一次坚守内心意志的话……）

我们不得不承认：把第一个原则投入实践从根本上说比实践第三个和第四个容易许多。您很可能要花上大量时间进行考虑，才能找到一个领域，成为这个领域的第一人。但是一旦成功了，那么您将每年赚上好几百万。

我的建议是，您首先考虑一下，如何利用自己的特性、能力以及给您带来欢乐的事物使您变得与众不同。但是不要就此满足——接着思考一下：您怎样才能开辟一项新的领域分类呢？大多数人苦思冥想几个钟头后就宣告放弃了。因此我认为，能够成功开辟小领域的人之所以少之又少，并不是因为很难，而是几乎没有人愿意长年累月地为此绞尽脑汁、苦思冥想。

假如养成习惯，每天拿出15分钟来思考在哪方面您能成为第一人，并且将想法记录下来，那么您很有可能找到答案。总之，我是想到了几十个目前在德国还无人涉足的领域分类，全部蕴藏着巨大的商机。

第五条定位原则：宁可精细，不要宽泛

杜塞尔多夫^[1]机场发生火灾时，发生了下面这件事。几十人被围困在一层的一间屋子里，为了逃出去，他们曾尝试打碎一扇大玻璃的窗户。几名身强力壮的男子合力抬起一张大桌子，用桌面不断撞击玻璃，但是玻璃一直没有被撞碎。人们开始惊慌起来。

这时候，一名男子驾车经过玻璃窗，他了解情况后停了下来，从后备厢中抽出扳手跑向玻璃，然后抡起扳手。当尖锐处碰到玻璃墙的时候，玻璃立刻碎成了成百上千块。

这个教训就是：不要试着宽泛地打入市场。您宣传的东西范围越大，就越难吸引人们的注意力。太多太多的公司用大量商品招徕生意，他们的供货面太宽，结果给顾客带来许多不必要的麻烦。您想象

一下，您从跳板上跳进水里，那么“平趴式”入水绝对不是最优美的动作，也不是最优雅的方式。

您以越精尖的方式出现，一切就越好。您越是精细地定义经营范围，那么您的市场份额增长得越快。相反地，您越是广泛地进行展示，那么您能企及的地方也就越少。因此蛮力在很少情况下才有用。尽管从根本上看石头具有更强的穿透力，但是钉子比厚重的石头更容易击中木板。

把您的市场策略放在第一位

如果可能，请您只通过一种产品或者单一的功能来吸引大家的注意力。如果您首先有了一位顾客，您可以再提供其他的。转化为营销术语，这意味着：应用冷市场的间断（人们不了解的领域），再为您的暖市场（您的客户群）提供一切适合您定位的东西。

我对许多专家提过这样的问题：“您知不知道哪家公司提供各种各样的商品还迅速发展了呢？”没有人能够说出个例子来。一般情况都是只提供一种产品，或者最多情况下一种能够迅速发展起来的单一产品类别。然后，当公司成长起来以后，再进行分类。那样做是否明智，还有待考量。但是无论如何，增速通常会放缓。

但是，具有决定性的一点是，您如果很“小”并且想迅速成长起来，那么必须钻研市场精尖领域——否则您根本无法涉足。

一点建议：大多数情况下，暖市场对于您保持尖端状态是有利的。因为对于顾客来说有着这样的原则：人们不会接受一个在许多领

域都是专家的人。您愈是保持精尖的状态，就愈加值得信赖。您愈加值得信赖，也就更加成功。

那些会太多东西的人一定不靠谱

在您的工作中是怎样一回事呢？回答是：请您把所有的语言都针对一种能力，让自己只有一种天赋引人注目。为此，您不会错过任何东西。相反地，您会赢得许多东西。没有人会认为您能够在众多领域都表现优秀的，尽管您自己是可以做到的。

拥有许多方面能力的人在这里会感觉有难度。他们必须选择一项天赋。请您想一想迈克尔·舒马赫（Michael Schumacher）：他打乒乓球很好，在足球方面和其他体育运动中都表现优异。如果没有专于一个精尖的领域，他现在会在哪里呢？他也许会在许多学科成绩优异，但是他永远不会变成今天的样子：杰出的世界冠军以及迄今收入最多的德国运动员。

我们假设一下，您会唱歌，会跳舞，会操作电脑，您懂得动物的语言，您会画画，会潜水，能进行徒手攀登，能够创作鸿篇巨制，会正字法，从来不会忘记别人名字……那么很多人会认为您很神奇（比如说我——因为上述哪项我都不会）。但是如果您想将所有的能力展示出来，那么这就不是精专了。那些不认识您的人会认为您是个狂妄自大的人。

您需要勇气来放弃一些。少即是多。如果真的想开拓事业，那么您必须选择一个特殊的领域。瞄准比分散要好多了。

第六条定位原则：选择基本需求，不要特殊套路

假设您在20年前专注于黑胶唱片，您知道关于黑胶唱片的一切：如何存放、打理，怎么修理唱片机……那么您今天会有什么用？什么用都没有。黑胶唱片过时了。假如有想听音乐的需求，那么您就是顺应时代。另外一个例子就是德国的新兴市场。那些专门研究德国新兴市场的人，破产之后很少有人能笑得出来。相反，那些关注基本需求来赚钱的人，仍在做生意。

我们一直都在经历着整个行业的过时。大量的人失业了。不仅仅没读过书的工人遇到此番窘境，就连专家也会遇上这种情况。

这其中的教训就是：一定要专业，但是并非在某一特殊方式上专业，而是基于基本需求。您选择一下，想在哪方面成为专家，然后就动用一切可使用的技术使其变成可能。

因此，不要让您的客户觉得您只想卖某种特定的商品，而是要尽可能满足他的需求。那些专注于基本需求的专家，会独立行事，不依靠任何人。

专家最大的好处就是：他会让客户觉得，他代表了客户的利益。与此相反，卖家大多数情况下都在维护其公司的利益。专家是独立的，为客户寻找合适的产品或者切合实际的解决方案。当然，这样的话，专家是主动的：客户致电专家，企业必须赢得客户。那么这样说来，一个企业越像专家，就越会吸引顾客纷至沓来。

第七条定位原则：选择一个属于我的目标群体

万宝路是至今以来最成功的香烟品牌。这首先和生产厂家菲利普·莫里斯公司（Philip Morris）[\[2\]](#)的广告宣传有关。据我记得，广告的题目从未发生过改变。您认得其中的亮点。那么请回答这个问题：这则广告是面向哪些人的呢？

答案就是：面向牛仔们！为此您应该进行思考。因为：在欧洲您认识多少牛仔呢？这已经是一个相当小的“目标群体”了。但是牛仔并不是目标人群，大量的吸烟者才是。实际上，对自由和冒险经历的渴望是合乎每个人的口味的。

大多数人想让所有人满意。但是众口难调，那些试图让所有人都满意的人，最终往往谁都不满意。所以现在的趋势是：抓牢您的客户。这一点当然十分重要。许多公司下了很大力气使客户满意。但在做这一切之前，他们应该提出一个关键问题：您到底想不想要客户？因为您只会为那些长期尊重您并且真正看中您的客户提供优质服务。

针对这条原则的一个关键规则就是：不要围绕您既有的客户开展业务，但是要吸引那些想要盈利的客户，并以此建立业务。

现在的客户比任何时候都能够找到进行采购的地方。但是这种自由有时候作用相反：公司同样能够选择希望谁来作为客户。我向一位企业家提问：“您希望谁来作为客户呢？”我经常听到的答案是：“能够付款给我的每个人。”恕我直言：这既不是精细的目标人群，也不是准确定义了的目标群体。

在谈到“确定目标群体”的时候，几乎没有人感觉有什么特别。那些将顾客视为奶牛的人认为，越能挤出牛奶，就“越好”。他们不

会真正满足奶牛的需求。您建立公司并不是为了给所有人做一切事情，而是为了给一部分人出色地完成一些事情。

为什么要精细地、精准地明确目标人群，主要有以下两方面关键原因。

首先，客户都有自己的特点，他们希望自己的特殊需求和期望能够得到重视。“统一处理”的方式就让人觉得不够重视，而会受到拒绝。但是如果了解客户的特殊点，那么您就能创造出一款极具特色且独一无二的产品。

其次，如果您还不是特别了解您的目标群体，就根本没法赢得客户，这就好比对着窗口撒钱。假如您对他们有些许了解，也还是不够的。您必须尽可能多地去了解您的顾客：年龄、职业、家庭状况、爱好、观看的电视节目、阅读的杂志、花钱的项目，他们心中的偶像和英雄、接受教育情况，兴趣……越详尽越好。

第八条定位原则：为他人解决一个问题

请向自己发问：我的目标群体有什么最紧急的问题吗？您怎样才能解决这个问题？怎样才能以最佳方式找到目标群体亟待解决的问题呢？方式就是和他们保持联系。要经常和您最重要的客户进行交谈。要找出来他在忙着做什么，需要什么，以便为其提供解决方案。

假设您必须进行心脏手术：您会找您的家庭医生来进行手术吗？您当然会选择最好的心脏专家。您的问题越大，您想找到一位真正的专家的期望就越强烈。而您也就更愿意出高价。这样说来，以专家的身份给人解决问题是很值得的。

请您允许别人来做您为别人做的事情，也就是说，请允许别人来解决您自己的问题。您可以这样：找一位合适的合作伙伴。通常情况下，如果在别的方面出了问题，让别人来解决往往比您自己来解决要简单许多，而且更加划算。为什么呢？因为别人对此更加在行。

时不时地问问自己：我棘手的问题是什么呢？我有怎样的瓶颈问题？还有，谁能帮我解决这个问题呢？如果您试图与此背道而驰，所有的一切都扛下来自己做，那么这将消耗您对自己的定位。因为那样的话，您也许会在许多领域表现优异，但是没有一个领域是超乎寻常的。因此，由定位策略得出的一个合乎逻辑的结论就是：把某些工作委托给其他公司，并且寻求合作伙伴。

在寻找合作伙伴的时候，不要找那些和您有着同样能力的人。如果您的合作伙伴有着和您相同的才能，您就几乎发挥不上协同的作用，所以，要寻找一位和您才能相互补的合作伙伴。在与合作伙伴确定长期合作关系之前，一定要与其商定一段时间的试验期。

第九条定位原则：把您做的事情说出来

您是否品尝过鸭蛋呢？也许没有。鸭蛋比鸡蛋更大、更美味，而且营养价值更高，但是为什么我们经常吃比鸭蛋小的鸡蛋呢？因为母鸡会更好地“推销”它们的蛋：母鸡往往还没下出鸡蛋就开始咯咯地叫，以此来使自己的“产品”受到关注。

如果您只是成功地实践了前8条原则，那还不够。您还应该使自己受到关注。即便您是登上火星的第一人，要是没有人知道这件事，那对您来说也还是毫无用处的。

为此，我们必须对第三、第四个原则进行补充。您不应该满足于做某件事的第一人，还应该让公众知道您是做这件事的第一人。想一想北欧海盗维京人，他们早在哥伦布之前就登陆了美洲。尽管如此，哥伦布还是作为美洲大陆的发现者而得到了世人的关注。

你并不需要特意做什么，只需要在公共场合像专家那样就可以了。比如说，您可以做一些非同凡响的事情，或者您也可以写一本书（别忘了，“作者”和“权威”有着相同的词根^[3]）。您可以撰写专业文章，也可以参与电视节目，您还可以作报告或者获得一些奖项，但是这一切都必须面向大众公开。

您要避免那种只想在其他专家圈子里出名的想法，为什么呢？首先，这是一条漫长而坚定的路——因为其他专家是不会希望别人取得成功的。其次，从另一方面看，其他专家也并非衡量您水平的尺标。

关键取决于大众的反应情况。只有您的名气才能决定您定位的经济价值。所谓的专业人士说了什么就无足轻重了。即便他通过发表言论或者撰写文章反对您这位知名专家，说一些对您产生不利影响的坏话，这些也仅仅有助于提高您的名气……您甚至还会因此赚到更多的钱。

顺便说一句，谈论您的专长并不等同于精神上的过度展示。有许多引人注意的方法，因此您既不用装扮小丑哗众取宠，也不必公开您的私人生活来制造轰动效应。在这一点上，您可以想一想罗兰·贝格（Roland Berger）^[4]——德国排行第一的咨询顾问。每个人都认识他，尽管他只是每隔几个星期才发表对其专业领域的意见。

第十条定位原则：您来确定价格

如果您的公司与众不同，而且有着客户在其他地方买不到您销售的产品的优势，那么您就能够进行定价。如果您并非与众不同，那么竞争就会来决定价格。这一点在职员身上同样适用：如果您掌握了一些其他人不具备的能力，那么您就能够决定您的收入。如果大家都具备同样的能力，那么是公司来决定薪水。

换种方式说就是：要么您通过自己的与众不同来同其他人进行区分，要么您就必须参与到无情的价格竞争当中去。如果对于客户的竞争体现在竞相压低价格，那么对方是不会从中赢得利润的。他们必须以低于价值的价格出售产品和劳动力。而专家就不同了：人们简直就是在求着给他们付钱。

对于这些原则您会做些什么呢

读完了上面这10条定位原则，您会做何反应呢？当然，您可能会说：“从我的情况看，我做不到的。”这就太可惜了。因为我打赌，在这个世界上总有人曾经和您情况相似，也具有和您相似的能力……但是那个人现在已经成了富有的专家。

这其中的区别并不体现在各自情况的不同。区别在于在您的情况下，您会怎么做。世界上很多事情我们无法改变，但是我们可以随时改变我们的生活——于您于我都是如此。为此，这些定位的原则就是很好的指路标。

把船上的漏洞补好，远比抽干湖水要聪明得多。也就是说：请专注于那些您力所能及的事情，不要抱怨麻烦。假如您是一位医生，那么就别等着修改法律，而是干脆把自己定位成专家。

我们之中只有少数人能够在市场上翻云覆雨、叱咤风云。因此我的建议是：您千万别在一开始就想着说服别人或者改变他人。这样是需要大量精力和时间的，也就是说，您就如同堂吉诃德对抗风车那样，在做无谓的斗争。请您只专注于能力范围之内的事情。关注那些恰恰需要您所能够提供的东西的人们吧，而不要试图去改变别人，改变世界，您还是改变自己的状况和营销方式比较好。

人人都能做到，但是……

上述的原则每个人都能做到。每个人！但是……也许在一个人身上花的时间要比在其他人身长，也许这个人花费的力气比另外一个人要多，而且，也不是说所有人都能得到相同的结果。但是这么做对每个人来说都是值得的。您要开始行动，而不是一味等待更好的机会。用生命给您的颜色为生命上色。但是要好好画！

从来没有两个人有着相同的条件。但是凭借时间和耐力，我们通常情况下能够做到其他人所做的。但是，一项长期的实验证明了以下结论：如果人们在3年后对考试不及格的同学重新进行测验，那么通过率是100%。在那些极难的，之前只有少数好学生通过的考试同样如此。

这只是时间的问题。有些人因这样那样的因素，有能力比其他人较早地去做某些事情。这并不是坏事。因为3年在人的一生中算什么

呢？如果这个人失去勇气，还让自己相信永远都不会成功，这才是糟糕的。一句话送给我们中所有正在等待机会的人：所有明天的专家，在今天都还是无名的。

您需要的只是耐心和勇气。每个人都具有某种天赋。然而，很少有人有勇气将这些天赋带到它引导我们所至的黑暗地带。通常情况下，说出例如“我没有天赋”这样的话也许比经历风险，面临艰难抉择，培养天赋更加轻松。

因此，顶尖运动员每天都会进行4~6小时的训练和练习。这样他们变得越来越好，赚得很多也就不足奇怪了。这并非不公平，而是完全符合新规则的。请您问问自己：您每天进行几小时的训练呢？但要注意的，我并没有问您花多长的时间从事 您的工作，而是您为了您的工作进行了多长时间的训练。

职员可以怎样做来进行自我定位呢

您应该从哪儿开始呢？如果没有任何想法进行自我定位，那么您会做些什么呢？首先，您可以从两个机会中间进行选择：您想继续受雇于人做职员，还是想独立进行创业呢？

假设您决定继续保持受雇佣的状态。那么您是可以，也应该对自己进行定位的。请您思考一下，您怎样做才能与众不同——而不是怎样做才能干得更好。您怎样做才能变得卓越？可以不断提高自己的专业水平，同时提高、拓展您的能力和才能。您可以考虑一下，在这个过程中您是否能够满足某种基本需求。请注意，您应该到一个巧妙定位自己的公司去工作。这个公司的目标群体不是很大，它为这个目

标群体解决其急需解决的问题，而且这个公司肯定在某一领域占据第一把交椅。在这样一个运作良好的公司里，您更容易得到升职，并且能够学到很多东西。

您要让自己专注于解决公司内的某个特定问题。您要学着让自己引人注目，而不是显得骄傲自大或者自以为是，比如，您可以在公司的报纸上定期发表文章。

独立经营者的策略：不要等待完美策略的出现

如果您是独立经营者，或者想独自创业，那么您需要一个思想火花。您知道一套策略和一项技术之间的区别吗？技术是一定的行动方式，策略是幕后的计划，是一幅宏伟的蓝图。每个人都可以快速掌握技术，把技术投入使用，但策略是很难发现的。

您认为，什么是更重要的呢：是一套好的策略，还是一项优秀的技术呢？大多数人的回答是：策略更重要。我的回答是：没错，但是……我们中只有极少数人从一开始就有一套赢家的策略。谁要是过于迷信策略，那么为了成功地实施这套策略，他就会在试用新技术上落后于别人。但是这套策略很可能根本没有什么用。然后呢？您就会耽误很多时间，就必须从头开始。反之，如果不是彻底地 确定并且依赖于一套策略，您就会更加灵活，能更容易地改变想法。

一些最优秀的策略的产生，要么是因为他对改变不怎么成功的策略早有准备，要么就是因为他一开始从简单入手，而且尝试了很多项技术——直到最终找到了一套必胜的策略。下面就是对于上述两种情况都具有启发意义的例子。

- 一个年轻人听说，大批人前往加利福尼亚淘金。他想，这些人也许会需要很多帐篷。因此他花光积蓄购买帐篷，然后驱车驶向了几百公里以外的加利福尼亚。

到达了以后他发现，有人已经有了同样的想法。整个地区支起了好些帐篷。怎么办呢？他想到了一个策略，于是他就观察这些淘金者。很快他注意到，这些人总是用膝盖跪着工作，这样来回摩擦，很容易把裤子磨破。布料太薄了，于是他就想到了用买来做帐篷的帆布来给这些淘金者做裤子。李维斯（Levis）牌的牛仔裤就这样诞生了，后面的事情就是尽人皆知的历史了。

- 一个人有这样的想法：把世界文学中所有伟大作家的作品汇总在一本书中，他给这本书命名为“经典全集”。这是个很棒的点子。只是没有人想从他这里买书。这个人损失了一大笔钱。

一段时间之后，另外一个人也有了同样的想法，他把这个汇总用一种全新的框架呈现了出来：《美国洗手间巨制》。他花很少的钱从第一个人那里买下了这本书的内容，结果赚了好几百万。

- 沃尔特·迪斯尼刚刚输了官司：漫画形象“兔子奥斯华”的所有权判给了一位竞争对手，这个人因为这只兔子发生过争执。当他在回家的路上看到一只老鼠的时候，就产生了一个想法：将同样的内容用另外一种动物形象表现出来，于是米老鼠就诞生了。如果迪斯尼久久不能摆脱悲伤，为命运怨天尤人，那么会发生什么呢？

- 一位女士凭借《关于女人，男人都知道什么》这本书赚了数百万美元。实际上该书已经被几十名妇女用手撕了。其想法的特别之处在于，这本书只有96页——而书里面一个字都没有。
- 一家制药公司研制一种治疗流感的万能良药，能够让人们即使身患感冒也能正常工作。最终人们得到了这样一种混合药剂：服用后不发烧了，也不咳嗽了，鼻塞也通了，头疼、四肢酸痛的症状也消失了。但是这种药有一个“小小的”副作用：人们如果用了药，就会昏昏欲睡，让人睡得又沉又香。对此的解决办法当然是一个新的策略：公司推出了一种夜间服用的药，这样，这款“为安眠”便成了畅销品。据说万艾可就是这样问世的。研究人员在试验一种治疗心肌梗死的药时，却发现了很有意思的副作用……
- 3M实验室本来想研制一种万能胶，却产生了一种不干胶，原来的目的并没有达到。后来，一个想象力丰富的男子改变了策略：他将这种胶涂在小纸片上，这样就发明出了黄色的便利贴。

您也许会说，故事不错。但是我们能够从中学到什么呢？回答就是：您要学会想出新点子。在您还没有成为专家之前，您必须首先学习成为有创意的专家。

想法是怎样产生的

很多人觉得，自己就是没法想出什么漂亮的点子。我相信您只是缺乏练习。如果我们中有人天生就能持续想出天才的想法，那么这绝

对是个神话。实际上，要想想到好主意只需要费点儿精力。很多人为了省事，就直接说：“我想不出来什么绝妙的想法……”就这样，他们有了不去努力的借口。

要想发现一个主意，通常情况下您必须经历4个阶段——只有在极少数情况下才有可能缩短。这些阶段甚至常常持续相当长的一段时间。想要创造一个开拓性的发明，即便是最具创意的发明家也常常需要花上好几年的时间，他们需要千百次的尝试，需要长时间的研究琢磨，而绝非一个“灵光乍现”就一蹴而就了。这4个阶段就是：

1. **准备阶段。** 您提出想解决的一个问题。对此您竭尽所能地多收集信息，记录数据，向他人请教。您的大脑开始积极地紧锣密鼓地工作，以期找到解决方案。

2. **对比阶段。** 请您思考一下，别人有怎样的主意您可以拿来借用。保罗·西蒙（Paul Simon）曾透露他是怎样获得灵感，创作了那首著名的歌曲“Bridge over Troubled Water”^[5]的：“在我头脑中产生了两组旋律，一个是巴赫（Bach）的赞美诗，另一个是司万·希尔沃托尼斯（Swan Silvertones）的四福音书——我把它们结合成了一个整体。”戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）谈到他的《如何赢得朋友》这本书的由来：“这本书中的方法并不是我自己想到的，而是我从苏格拉底（Sokrates）、柴斯特菲尔德（Chesterfield）和耶稣那里‘偷窃’来的，只不过将它们综合整理到一本书中而已。”这本书大约卖出了4000万本。

3. **酝酿阶段。** 无论白天还是晚上，您的大脑都在思考着这个问题。您酝酿着答案，比较着不同的解决方法，将不同方法中的部分内

容进行替换，得出部分结论并将其记录下来。慢慢地，您开始逐渐勾勒出一幅画面。

4. 恍然大悟阶段。突然间冒出了一个想法——就好像凭空出现的一样。这在散步或者打盹儿时都有可能发生。您要是在出点子方面是行家，那么您应该总是随身带着纸，以便记录随时可能出现的灵感。

微小的改变

通常情况下，您只是需要对既有的东西加以补充即可。有时候只是一些不太重要的变化——但是这些可能产生极大的影响。比如说，莱特兄弟发明的飞机基本上是从别的发明家那里“引用”过来的。那些发明家设计的飞机最初是不可以飞行的。莱特兄弟弄清了问题出在机翼上，最终，他们只是在机翼末端安装了特殊造型的活动板，飞机就飞起来了。莱特兄弟也因此而载入史册（而且也极为富有）。

您作为一名有主意的人，同发明家是一样的：您要弄清楚，哪些事物众所周知，然后下一步就钻研这些。请不要把时间浪费在发明一些既有的事物上，不要去寻找那些已经被发现的道路。一项由威廉·布鲁德（William J. Broad）进行的调查显示：73%的专利权是基于大家所熟知的知识。

早在亚历山大·格莱姆·贝尔（Alexander Graham Bell）“发明”电话之前，有一位名叫约翰·菲利浦·莱斯（Johann Philipp Reis）的人发现了怎样通过电流将音乐声传送到接收器上，但是他并没有成功实现话语的传播。贝尔利用了莱斯的发现，并最终弄清，只

需要把一个螺丝拧紧四分之一圈，就可以从交流电变为直流电。贝尔依靠他的发明闻名于世——并且极为富有。

莱斯先生感觉“自己的”发明被窃取了，于是告上了法庭。除了一个仅仅稍微拧紧一点的螺丝之外，其他的全部都是他的设计。但法院还是驳回了莱斯的起诉。判决中给出的原因有一段很有意思：“这两个系统的区别仅仅在于成功和失败的区别。如果莱斯没有放弃，也许他已经找到了成功的道路。但是他放弃了，就失败了。贝尔接过他的工作，并且最终成功完成了这项发明。”

拿破仑·希尔（Napoleon Hill）一直致力于采访世界上最有钱的人，并且把他们的成功原则总结成一本书《思考致富》。他写道：“一个一无所有的人就是相信自己的想法是适合自己的最好的主意。”美国曾经最富有的人塞姆·华尔顿（Sam Walton）声称：“我所有的想法都是从我的竞争对手那里偷来的，然后我将他们适应进我的系统。”

米开朗琪罗曾经说过：“如果人们知道我为了杰出的成绩付出了多么长时间的努力，那么大家就不会觉得奇怪了。”

能量贴士：要想成为创意方面的专家

- 记录下您想找到答案的一个问题。
- 养成习惯，注意使用别人成功的、崭新的、有趣的主意。
- 解决问题最简单的方式是：借鉴别人的主意并对其稍加改动。

- 请您成为创意的收集者。记录一本创意日志。
- 请您到您所在领域最优秀的人那里去，去看一看他们的想法：
您如果是一位证券经纪人，就去华尔街；是冲浪者就去夏威夷；是表匠就去瑞士。您需要在那些已经很懂行的人那里找份工作来进行学习。
- 您思考一下，下面哪种方式能够应用到现有的主意上面来：
 1. 您能否将几个主意的几部分进行交换或者进行替代？
 2. 您能否把一些事情组合在一起（比如说两个想法）？
 3. 您能否改变什么或者适应其他事物？
 4. 您可否将一个想法转用到其他领域呢？
 5. 您是否具有转换思维？
- 请您养成习惯，入睡前思考一下您的问题。这样您或多或少会下意识地思考解决方案——在梦里。
- 不要忘了随身带一张纸。

在本章的最后，为您介绍4个不同行业的例子。

伊莎贝尔

自打我在马略卡岛购置房产之后，我就遇到了一个麻烦：我讨厌买家具。要是等到整个房子最终可以住人，需要浪费几个月的时间。想想真恐怖！幸好有一位专家可以为我解忧：伊莎贝尔。

她是这样向我介绍她的工作的：“您的时间很紧，房子的室内装修会使您心烦，而且您可能也没有得力的助手帮您布置家居……（完全正确）我会为您打理一切。您只需要拿出一天的时间，我们看着手里的目录和您商量一下究竟想要怎样的布置：从第一把椅子到窗帘甚至最后的毛巾。而且这些东西在我这儿买比您在商店买要便宜，我的服务是免费的。”

我当时感到很好奇。她的营销策略很正确：她可以列出许多优秀顾客，这些人可以证明她的服务的确分文不取而且很棒。我还亲自去看了一套她布置的房子：真的很赞！

她遵守着承诺。我只花了一天时间，而且买东西的花销确实比在相应的商店要便宜10%左右，她把我房子中很多地方也进行了翻修——所有的一切在10个星期内完成了。而且，对于她的工作，我没付一分钱。

她做得怎么样呢？非常非常棒。以前她怀孕的时候不得不放弃家具商店的工作。于是乎她有了个想法：她为客户购置家具。由于她是直接从厂家买入家具，所以她只按照进价购买，然后再把商品以低于市场10%的价格卖给顾客。她靠着赚取差价生活得很滋润，而她要做的，就是为客户安排好一切。

她做的正是她所热爱的——布置和采购。她可以自己分配时间，并且照看孩子们。这是多么奇妙的一个方案啊。请您将她的经营想法

和上述关于良好定位的10条原则相比较，您就会发现，所有这些原则都在她身上得到了应用。

伊莎贝尔几乎没有任何成本，不需要人力，并且每个月收入几万欧元。她可是一位带着两个小孩儿的年轻姑娘啊！请您计算一下：人们很容易为装修房子花掉10万欧元甚至更多，然而伊莎贝尔从中赚了将近一半……

宝娃

第二个例子：您认识李宝娃（Li'l Bow Wow）吗？也许不认识，因为您也许并不属于他的目标人群。宝娃17岁，收入上百万元（他的首张个人专辑的销售量超过200万张）。为什么呢？他做一切他所热爱的事情。他具有令人难以置信的自信心，他从他所在领域的顶级专家那里得到了教诲，他还是一个具有天赋的定位专家。您看看，他是怎么讲述他自己的：

“最重要的就是：你需要自信。作为一个男人，你必须相信自己。而且你必须找到可以表达自己的东西。对我来说就是说唱（Rap），我6岁的时候就找到了。

“当斯诺普·道格（Snoopy Doggy Dog）在我的家乡登台演出时，我什么也没想跳上去就帮着演出。随后我又多次随他登台表演，我说唱的内容都是关于和我一样大的孩子的感觉，你明白吗？也就是游戏、学校、和父母的矛盾，等等，斯诺普喜欢这样的。他说：我们得把你的名字改一改。从现在开始，你就叫Bow Wow……这么酷的名字能让你更容易受到歌迷的喜爱。

“吹牛皮对表演行业很有帮助。只有一次我词穷了，也就是当我第一次遇到我的偶像——迈克尔·乔丹（Michael Jordan）的时候。但是几年来我一直和超级明星在一起，所以后来也就不怎么拘谨了。我们现在甚至想一起拍一部电影。”

您看看，总是相同的模式：

1. 找到我们热爱的一些事物，
2. 建立自信，
3. 找机会接近榜样并向他们学习，
4. 然后对自己进行定位……

无论有意还是无意这样做，都会使人成功，并且获得高收入的。

将自己定位成消防队员？

倒数第二个例子：我想从一个问题开始。您相信自己也会成为消防队员吗？也许很难是不是？

假设，您的地产下有一个油田，如果油田着火了，您会找谁来灭火呢？当我在一个演讲中提出这个问题，许多人都会回答：“雷德·阿达（Red Adair）[\[6\]](#)！”您还记得伊拉克战争吗？就在萨达姆·侯赛因的军队撤离科威特之前，他们把无数油田点燃。人们打电话给处理油田火灾最有名的专家，也就是雷德·阿达。

这个人赚得不错。他也值得赚得那么多。原因在于：

1. 他和其他的消防队员与众不同。
2. 他是无与伦比 的——他很突出（能做到如此，是因为他全凭自己，而且追随了自己的兴趣爱好）。
3. 尽管他并不是第一位消防队员，但是他是处理“石油起火”的第一人，而这也是他建立的分类。
4. 他的领域十分精尖——人们需要很大的勇气才敢说：“我不负责处理一般的火灾，我只处理石油起火。”在这里，风险越高，就可能获得更大的盈利。
5. 他满足了基本需求， 分别选择了最好的途径。技术一直在发展，雷德·阿达能够一直将有效的方式投入实际应用。
6. 他的目标受众很小（ 拥有油田，并且油田着火了）。这样的目标群体流动性很强。
7. 他解决的是真正的问题。 如果油起火了，那么没有什么比这更紧急的了。
8. 您可以在电视上 看到他绝妙的表现。他根本就不需要为自己说话，别人为他做了。
9. 当然了，他是自己进行定价 的。然后他的客户会很快接受他的报价……（就算是小型火灾也能瞬间烧毁财富，因此人们都愿意付给专家很多钱。而且人们也不会花很长时间进行讨价还价）

您要向很好地定位了自己的人学习。找到他们的策略。请您分析一下报纸上经常报道的成功企业家、媒体明星以及专家。

请您找一些能够让您确定自己的榜样——然后再用他们的思路为您助力……

保险专家

当然了，想把10条定位准则转为自己的东西，在一开始的时候会很难。很多行业看起来就是不合适。但是请您不要气馁：道路总是有的。这同样适用于保险行业，也就是我们最后一个例子的来源。

您是不是马上想起来，有多少自称“保险专家”的人实际上并不算什么专家？他们不应该一味地去展示营销策略，而是应该好好想想他们的定位。您要这么想：卖家必须有所获得，他们会给专家打电话。

一位定位专家同一位保险行业的销售员攀谈。销售员声称自己没有任何特别的兴趣或者天赋。他说道：“我是个很一般的人，并没有什么过人之处。”这并不能让人们给他定位变得更简单。

专家和他一起浏览了一个智力方面的清单。特别的成就？没有。经历过严重的灾难？没经历过。对于生活的特定想象？没有。超群的爱好？没有。特殊的朋友或者家人？没有。所有认识他的人都很普通？是的。突然，他说道：“除了我婶婶，她是盲人。”说这话的时候，他是充满感情的。很明显，他和婶婶关系很近。

专家由此打开了一扇感性的大门。销售员生动地讲起了一个盲人日常生活中遇到的担心和麻烦。说到激动处，他提道：盲人进行保险时必须比那些视力正常的人多付好多钱。这样的保险就是对风险的加价。因为数据上清晰地证明了，盲人发生事故的概率要比其他人小很多。真是不公平。

就这样，一个想法诞生了。卖家应该帮助盲人，尽可能公平公正地进行保险。他进行了调查研究，找到了少量的保险公司，这些公司不仅不对盲人收取更高的风险金，甚至还提供优惠。除此之外，他还对盲人的特殊需要以及困难有了更深入的了解。

就这样，他想好了对自己的定位。但是仅仅这样，他还是不能被称为专家。您要记得：专家知道从自己的专长中获取经济利益。他必须对自己的定位进行宣传，必须使自己引人注目。只有在公众中的知名度才是决定着定位的经济效益。

这个销售员应该怎样引起盲人的注意呢？有什么能比求助盲人媒体更有效的呢？当他询问编辑的时候，他惊奇地发现，那里急需一位作家。在这本主题相符的杂志上获得一个专栏并非难事，于是，他就成了一位专门为盲人提供服务的保险专家。几年之后，在他的领域内就有超过两万名盲人进行投保。

他获得成功，其原因并不难理解：如果您是一位盲人，您难道不想找一个了解您的困难，并且最大程度上为您排忧解难的人进行投保吗？而且他的价格还远比行业内其他人公道得多。他自然由于这样一个完美的定位而获得很高的收入。有史以来第一次，他感觉到自己在做一件有意义的事情。他的工作给他带来了极大的欢乐和极大的满足感。

定位方面的入门

当然，我们中的每个人都不尽相同，生活状况也有所不同。但是，如果我们想要取得更丰厚的收入，想获得成就感，上述所有的原则和游戏规则对我们来说都是适用的。

1. 您要找到自己乐趣之所在，您有做什么的天赋，以及你能把什么做得既“别样”又“与众不同”。

2. 您要认识到什么事情能够调动您的积极性。如果可能的话，要建立对生活的憧憬。

3. 如果您是一位雇员，那么请您思考一下：您是想把自己定位成一个雇员，还是想独自创业？两者皆有可能。但是您要做一个决定。（为此，每隔几年您就需要考虑一次）

4. 请您重视那些新规则（第三章）以及关于更高收入的15条规则（第七章）。您要找到一个不断复习这些规则的途径，并且越来越多地把他们变成与您生活息息相关的组成部分。

5. 每天拿出一些时间进行定位。定位的时候要参照本章的10条定位原则。

6. 如果您已经有了良好的自我定位，那么就请每天至少为此拿出一个小时练习。

能量贴士

每天您都需要对自己的定位进行练习。

- 请您拿出一定的时间，在这段时间里只考虑关于您定位的问题。
- 如果真的认真进行思考，那么您每天至少需要一个小时。正是这一个小时将会是3~5年内为您获得大部分收入的一小时。
- 请读一些营销方面的书籍。至少一个月一本。您可以在我们的网站下找到我推荐的营销书籍：www.bodoschaefer-akademie.de。
- 给自己列一个富有成效的营销学检查清单。
- 阅读成功人士的传记，研究生活中的知名人士。分析这些人的定位策略，并且考虑一下，您从中能够借鉴什么。
- 每天都要对本章所提到的10条定位原则中的一条进行思考。
- 列一个问题目录，这个问题能够帮助您进行思考，而且通过提问能够给您很多新的灵感。
- 一年中要常常使自己空闲几天，以便对自己的定位问题进行思考。
- 拜访营销学和定位方面的专家。

不专业的工人是可以换掉的，他们和专家有着天壤之别，公司会对他们说：“这有一份给你的工作，就这么多钱，你要不要做，不做

就算了。”

反之，如果您是一位专家，那么您做这份工作的报酬就是您说了算。在信息时代里，专业化具有决定性作用。您要是想享受我们所处时代的好处，就不要错过成为专家的机会。

下一章中，您将阅读到专家的一种特殊形式：企业家。您会了解到企业家所处的地位和他绝对不应该做的事情。当然了，即使不进行自我定位，每个人也有可能成为企业家——但是，恐怕不会那么有效力……

[1] 德国北莱茵-威斯特法伦州首府。（译者注）

[2] 菲利普·莫里斯公司是世界上最大的包装食品公司和最大的卷烟生产公司，世界第二大啤酒生产企业，美国最大的食品生产公司。（译者注）

[3] 在德语中，“作者”一词为“Autor”，“权威”一词为“Autorität”。（译者注）

[4] 罗兰·贝格管理咨询公司成立于1967年，是全球顶级战略管理咨询公司中唯一一家源于德国的公司。

[5] 歌曲中文译名：忧郁河上的金桥。（译者注）

[6] 雷德·阿达，美国著名消防员。（译者注）

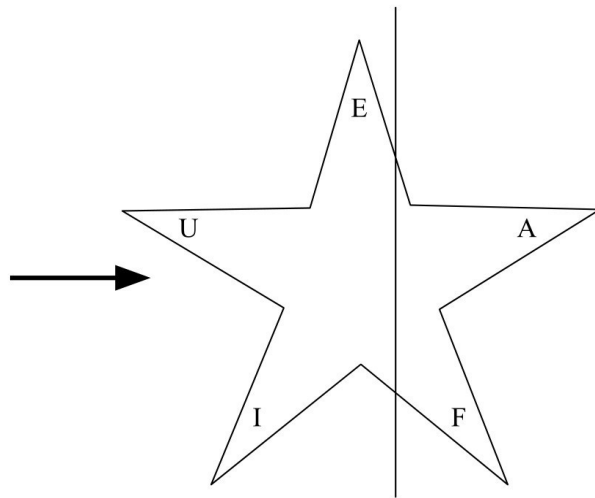
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第十章

做企业家，不做接管者

小格局的失败就是被大格局征服所付出的代价。

——佚名



在许多人看来，企业家是中了头等彩票的那类人。他们有着绝对优势。除了他们，没有人有着类似的权力和影响力来随心所欲地安排自己的生活。但是，对于这一点，我要提出两点保留意见。

第一点：并不是每个人都能够成为成功的企业家。 尽管那些有着“积极想法”的人经常提出：“每个人都能够学习一切事物，能够达到一切目标。”但是我的经历教会我，事实并非如此：有很多人虽然是企业家，但是他们并不幸福，而且过得也不怎么成功。

因为作为企业家，您必须具备一定的特质。 我们马上就会谈到这些特质。接下来，您会得到一些建议，即企业家应该完成哪些任

务。您可以学到如何成功地去完成这些任务，但前提是，您至少已经具备一部分性格方面的前提。

我的建议是：如果您已经是一位企业家或者是一位独立经营者，或者您有自主创业的想法，那么请您特别仔细地阅读本章。不过，即便您是企业中的雇员，阅读本章对您进行个人目标的思考也是大有裨益的。

第二点的限制在于：只有当您像一位成功的企业家那样做了，您才能够享受到企业家的优势。而恰恰是这一点，有99%的企业家做不到。

许多自称是企业家人所说的话根本就不是事实。他们做事倒是更像雇员、自由职业者或者专家。我认识一位男士，他声称：“我是自主经营的。就像人们字面上听到的这样，自营者就应该坚持自己给自己工作。”真是没有道理啊。他根本想不到这样一种态度会产生怎样糟糕的后果。

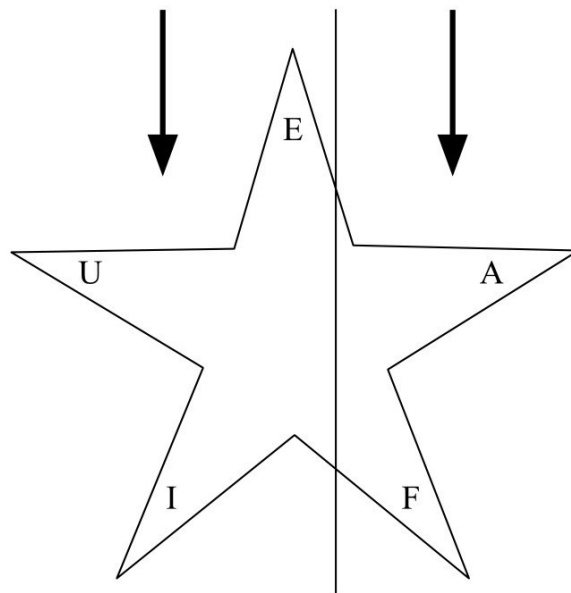
不过，这个事实我也是费了好大力气才学到的。当我第一家公司创立的时候，我认为自己应该对自己负责，因此我比那里的任何人都努力工作。毕竟那个公司是我的。但是我必须首先意识到一位企业家和一位受雇的企业家的区别。学习就意味着能够把他们区别开来。

在自己的公司工作的人，就是一位受雇的企业家。尽管他是为了自己的公司工作，但同时也是在为一个他所能遇到的最严厉的雇主工作：也就是他自己。也只有这样才能够解释清楚，为什么大多数独立经营者反而比雇员工作的时间都长，而且更加辛苦。

您到底处于这个五角星的哪一部分呢

您必须做一个重要的决定：您真的想成为企业家吗，还是雇员呢？想一想我们的五角星图：企业家位于左半部分，职员位于右半部分。

您究竟在哪个部分工作呢？



大多数“企业家”实际上更像是一些试图同时兼顾雇主身份的雇员。但是要同时兼顾难度很大，因为企业家和雇员之间千差万别：他们所面临要解决的任务、对结果的期待，尤其是思考问题的方式。第四章我们就得出的结论表明：您不可能，也不应该想要两者兼顾。您应该从中选择其一。

通读完本章之后，您就能够做出一个靠谱的决定。但是在此之前请允许我给您提个醒：如果您下定决心一个人既当雇主，又当雇员，那么您很有可能面临三种情况。

第一，两边的任务您都不会很好地完成。第二，受雇的企业家面临着年复一年没有假期的生活和加班加点的周末。第三，您很有可能不能够取得本可以取得的成功。所以，很多公司所创造的效益仅仅能够维持公司生存：您只是在仓鼠之轮上做着无用功。

作为雇主，您不应该在企业里面工作，而是应该凌驾企业之上管理企业。只要您在公司里面工作，您就不可能像管理您的公司那样，成功经营公司，也不可能赚那么多钱，也从来不会取得高质量的生活。

自由职业者

自由职业者总是处于一个恶性循环的仓鼠之轮中：他们自负盈亏，他们就是机制本身，而且无可替代。他们越是成功，这个机制就会发展得越强大。然而，正是因为他们本身就是那个机制，所以工作压力也就越来越大。

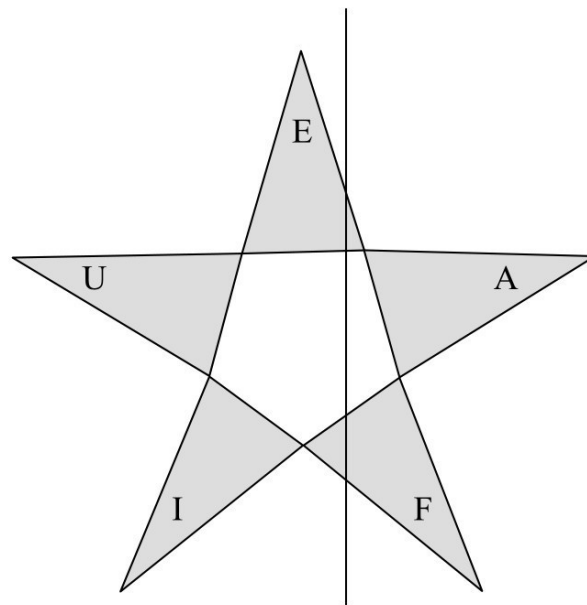
解决方案很简单：创造一个机制。变身成为企业家。雇用专家。成功的企业家都持有一张王牌：自我复制的能力。意思就是，他们创造一种机制，在机制中其他人也能够取得优异的成绩。此外，他们要么可以腾出精力开设分支机构，要么成为拥有特许经营权的人。一旦复制了成功，他们就解放了自己。那么您就可以自由做那些您最擅长、最喜欢做的事。这里还得补充一句：如果您最擅长、最喜欢

的事情对您的公司并没有什么实质性的帮助，那么说明您并没有选对行业。

我们再回到创建机制。一个真正成功的机制即便没有您也可以做到正常运行。您也许马上会说：“以我的情况看行不通！”我的想法是：这也许很难，但并不是不可能。在自由职业者中有大量成功的例子，比如医生、律师、建筑师……他们都成功地成了企业家。

那么现在我们回顾一下五角星图，这对我们有所帮助。几乎所有自由职业者都在他们自己的公司工作，并且在公司里完成4个领域的任务：他们集雇员、自由职业者、专家、企业家于一身。我们可以称呼他们为“受雇的自由职业者兼专家兼多功能雇主兼劳动力”。如此看来，自由职业者的平均寿命较其他领域的人们短好多也就不足为奇了。

“受雇的自由职业者兼专家兼多功能雇主兼劳动力”



请您思考一下：只要您的公司还没有机制，没有您就不行，那么您就没有了自由。因为那些没有建立起这样机制的人，就必须用自己的劳动力来进行弥补。这样的机制在我看来根本就没意思。如果您是独立经营的自由职业者，那么您应该认真考虑一下，是否自己做了企业家之后就放弃了生活质量。又或者如果您更喜欢自己解决问题，那么您应该考虑一下，是否去做专家而受雇于人。本章将帮助您做出决定。

企业家的特质

并不是每个人都是一位好的企业家。人们可以学习如何认识到最重要的任务并且以正确的方式解决他们，但是您应该具备一定的特质。当然，您可以培养其中的一些特质，但是另外一些是不能够学到的，或者只有极其努力才能够得到。要想对某些东西进行训练，前提是这些东西必须存在。

然而更加重要的一点是，我们努力去学的一些东西大多数情况下都是无聊的，与我们天性不相符的，而且我们没法乐在其中的。所以，下面列出企业家必须具备的10条性格条件，请您认真对号入座。

1. 企业具有冒险精神

从事五角星图左半部分工作的人尤其具备这样一种性格：喜欢冒险。

有意思的是，他们根本不把这个视为冒险，在他们看来，他们只是在做着触手可及的事情。

您和我，我们都曾经经历过4岁的时候。那时候我们觉得冒险、学习和研究是再正常不过的事。我们沉迷于这些事情中，我们感觉到快乐，我们从不放弃。然而企业家就保持了这种状态，把这一切看成他生活中的正常状态。请您问问您自己，对您来说，冒险是一件累赘的事情呢，还是您生活中相当正常的一个组成部分呢？

害怕面对风险的人应该扪心自问，到底想不想成为企业家。如果想，那么他就必须做好准备，克服时常会出现的不适感。企业家必须具备对风险进行抉择的能力。您可以小心翼翼地、深思熟虑地去完成任何事情。但只是小心翼翼和深思熟虑，您无法建立企业，也不可能做出巨大的改变。要做到这些，您需要勇气勇于飞跃。在五角星的其他领域和企业家之间存在着一条相当大的鸿沟——靠着小步伐的前进您是无法越过这条鸿沟的。

关于抉择力，汤姆·沃尔夫（Tom Wolfe）[\[1\]](#)描述了两种个性，其中一种性格的人的格言是：“注意，开火，瞄准。”而另外一种人的格言是：“注意，瞄准，瞄准，瞄准，瞄准，瞄准，瞄准，瞄准，瞄准……”

但是，从根本上说，我只能建议：您应该一步一步地去体验冒险的乐趣。普布里乌斯·克奈里乌斯·塔西佗（Publius Cornelius Tacitus）[\[2\]](#)在他所在的年代就知道：“每个德高望重的大企业都与稳定的需求背道而驰。”害怕输掉就不要参与游戏，来玩就是为了赢。对这两种完全不同的方法的选择决定了贫穷和财富之间的区别，

决定了充满冒险和美好的生活，还是充满恐惧、没有安全感的最低水平线上的生活。

大多数人都在寻觅着安全感，却不知道如何找到安全感。只有那些学会判断风险的人、那些学会处理风险的人，才能最终找到安全感。

那些逃避危险来获得安全感的人，能够得到的只是担心和恐惧。这样的人，其格局会越来越小，直到最后，就连一个最最微不足道的问题，在他看来都像灾难即将来临似的。

前不久，我和一位上了年纪的女士聊天。在我看来，她的日子实在是无聊。“无聊？”她叫道，“那您一定要了解一下我的苦衷和恐惧啊！”那时我才知道，对于那些在生活中逃避风险的人而言，竞争是一件特别艰巨的事情。让自己操心好像是聪明的伎俩，这样做就好像能给人们枯燥乏味的生活带来些许刺激和变化。但是，人们正是这样自欺欺人。

实际上，我们的担忧和失败恰恰使我们面对我们所害怕面对的事物。要是人们不总是沉浸在失望中，就会出现更多成功的企业家。歌德说过：“胆量创造天才、权力和魔力。”

一位企业家需要的安全感越少，就能获得越大的成功。

2. 企业家能经受住失望

作为企业家，您不应该对拒绝、失败和失望过于敏感，您必须顺其自然地应付这些事情。

企业家懂得，拒绝一定是他生活中不可分离的一部分。否则，他们会因为害怕听到“不”而放弃多种尝试，放弃那些可能使他们偶尔获得惊人结果的尝试。为了避免遭遇拒绝，为了“自己不丢脸面”，人们所想到的事情都是难以置信的。成功对于企业家来说必须比表面的“自尊”更重要。

作为一名企业家，您还要能够原谅自己的错误，即便是面对严重的错误，您也要做到这一点。比如说在我们这里，破产就是一件影响声誉的事情；而相反，在美国却流传着这样一句名言：“没有任何令人尊敬的企业家在他的前半生没有经历过破产。”在那里，破产被视为获得成功经验的证明，被视为额外学习的一种方式。

作为独立经营者，如果没有这种态度，您将过得很艰难。不管怎么说，初创公司在5年之内破产的10个中有9个。即便那些度过了前5年的公司，之后还有9/10的可能会破产。那么现在有一个重要的问题：您把失败看成您将来必须背负的沉重负担，还是把它视为一项投资——一种为将来做更充分准备的经验？

您绝对不要因为一次错误而用一生来作为代价，不要失败之后就躲进自己的蜗居。恰恰相反，您学到了一些东西，而且现在您可以更加成功地前进了。如果有人说道，“我再也不进行尝试了”，那么我就知道了，这个人停止了学习。失望已经抓住了他。请您不要忘记，只有我们自己承认失败的时候，那才算作真正的失败。

也许您会有疑问：“我就不能失望是吗？”当然了，遇到不好的结果人人都会感觉到失望。但是其中的关键区别在于：这种失望的状态会持续多久？成功的企业家有能力缩短这段时间。他们很快就会把失望看成自己未来的投资。

为什么说这种性格如此重要，这里有一个决定性的原因：意志。那些不会正确处理失望的人，很快就会放弃。但是谁学会了这个，那么他就会为实现自己的目标而全力以赴，直到目标达成为止。

3. 企业家喜欢麻烦

如果我说企业家都喜欢麻烦，您也许会认为这太夸张了。但是事实的确如此，因为建立一家公司本身就是一连串的麻烦。问问您自己：麻烦对于您来说是否是一种受人欢迎的游戏？那些更喜欢生活中没有麻烦的人就根本不应该成立或者领导一个公司。

如果下次电话铃声响起，您又接到一个棘手的麻烦，请您这样说：“太棒了！我现在能学习并且证明我自己了。终于有了刺激，终于有了一个充分的机会来大大改善公司了。”麻烦是我们生活中的调味品。

4. 企业家渴望权力

有些人就是不喜欢承担责任。他们更喜欢去完成任务而不愿意去分派任务。而企业家则恰恰相反。他们寻求权力，想要实施自己的想法。其中的道理很简单：有一部分人是买入场券然后参与游戏，而另一部分则是设计游戏，制定游戏规则并出售入场券。不是自己主宰人生，就是别人来主宰，您想要哪一种？企业家并不是“人们应该怎样做”那种类型的人，更关注的是他们想要成为怎样的人。他们不必也不打算使自己周围的人绝对满意，正是这一点，让他们表现得十分强势。

企业家因为能够成功吸引住别人而获得权力。逻辑不会让人心跳加速，战争中不会有人追随着弱者应战，正是那些能使自己的想法得到别人认同的人才能获得权力。或许正是出于这个原因，汤姆·彼得斯才说道：“要多读小说，少读经济学书籍。最重要的还是人与人之间的关系。”

5. 企业家更需要自信力

自信力是可以学到的。但是想要学习自信，就必须自律：比如每天在您的成功日志里写下5件您成功完成的事情。而作为一位企业家，您必须在实践中完全信任自己。

我有过很多次这样的经历，每当我给一位企业家出了一个主意，他随后就会说：“我不认为自己能够做到这样……”很可惜，我的主意一开始就失去效力了。因为这种人作为顶尖人才需要的并不是新的策略，而首先应该是对他自己能力的信任。

6. 企业家必须成为榜样

在您的公司，没有什么比您自己这个活榜样更能够代表您的企业了。对于一位经理来说，如果他出色地完成了他的任务，或许这就已经足够了。然而对于企业家来说还是不够的：如果您是这样的，您的公司也会这样。您的企业永远不会以您的意志为转移，不是说您想让它成为什么样子，它就会成为什么样子，您的企业永远只会和您一样。

原因很容易理解：您吸引着那些您认同的人。那些不能认同您的人会很快离开公司。就这样，您的企业渐渐发展成为您自身的一种映象。

成功的企业家不仅仅做许多与众不同的事情，他们本身就是与众不同的。最终的结果就是：只有与众不同的人才能创立与众不同的企业。大企业家往往都是大人物。所以，在能够改变您的公司之前，您必须首先改造您自己。问一问自己：如果在公司中体现出这样的性格，是好还是坏呢？

7. 企业家善于同钱打交道

我有一个强烈的建议：但凡还没有学会怎样和金钱打交道，您就千万别成立公司。您的个人经济状况将很快体现在您的企业中。

一些大企业的建立者是出了名的小气，但同时也是绝对大方的企业家。但是有一点是相同的，他们懂得积累个人财富，从来不会把自己的全部财产长时间投入公司。

8. 企业家好胜

乔治·萧伯纳（George Bernard Shaw）[\[3\]](#)说过：“正常人使自己适应世界，疯子则坚持让世界去适应他。所以，一切进步都取决于疯狂的那些人。”

企业家有好胜心：他们想赢得市场份额、金钱和权力。他们从不怕斗争。他们想把自己的世界盖上自己的名章，而且坚定不移地认为：只有这样，一切才会变得更好。所有的一切对他们来说就是一场他们想获胜的大型游戏。

一旦您开始有了发展，其他人以及其他公司就会同您竞争——无论您是否想参与其中。您不用理会这些“其他人和其他公司”，但是作为一名企业家，有一点您必须做到，那就是取得胜利。

9. 企业家有求知欲

很多行业都有培训，牙医、税务咨询师、法官、教师等，但是为什么就没有给企业家的培训呢？不仅没有这样一个特定的大学专业，也根本没有一本普遍适用的企业家所应该完成任务的练习册。因此好奇心和求知欲是企业家不可或缺的品质。

如今没有企业能够保证永远成功——除非您愿意每天学习。谁都希望自己有社会阅历，您也希望自己与知识靠拢。所有您需要的信息都是既有的，但是知识需要您主动去获取，您不能等着必要的信息走到您跟前。

信息时代的规则是简单的：只要您学习，就会取得成功。企业家对于学习怀有满腔的热情，他们不是出于迫不得已才学习的。生活对他们而言就等于学习。

10. 企业家有经营的直觉

有这样一些人，他们十分聪慧，能够出色地完成任务，但是他们当企业家却无法胜任，因为他们缺少一些关键的东西：一种对机会和危险的辨别力。表面看来，您可能会说，他们就是不够幸运。但这里更重要的是一种能力，一种特殊的天赋：经营的直觉。在所有的成功企业家身上您都能看到：他们能够直接觉察到好的机会。

保罗·盖迪（J. Paul Getty）[\[4\]](#)曾经说过：“早点起床，努力工作，您就会找到石油。”这里的石油代表着幸运，更确切地说，是代表着一种直觉。

成功的企业家已经学会相信自己的“嗅觉”。所以对于那些大多还无法解释清楚的事情，他们没有试图去解释清楚，而是会迅速采取行动。

能量贴士

现在请审视一下自己，在多大程度上您具有了企业家所具备的最重要的性格前提。请您给自己的每个特质打个分数，分别从0（不具有）到10（十分强烈）。

1. 您冒险吗？
2. 您经受得住失望吗？
3. 您喜欢麻烦吗？
4. 您渴望权力吗？

5. 您是否十分相信自己？
6. 您是否是一个好榜样？
7. 您能和金钱打交道吗？
8. 您渴望成功吗？
9. 您渴望知识吗？
10. 您是否具有经营直觉？

请您将分数加在一起：

最理想是90~100分，不应该少于70分。当然，您可以发展您的有些特质——当然您也应该这样做，但是这一切最好在创立公司之前做。

如何获得这些基础

想建立这些特质有两种适用的办法。第一种，您可以给自己找一个教练，即一个完全具有上述特质的成功企业家。对您来说没什么比同这样的人打交道更有影响力了。

第二种，您也许可以考虑在销售业进行兼职，很多企业家最初的经验都是这样积攒起来的。我在大学读书期间也曾在一个金融销售部

工作过很长一段时间。这份极其艰苦的工作使我不仅学到了自律、意志力以及工作方法等方面的东西，还学会了以下6项特别的东西：

- 和金钱打交道
- 推销
- 领导同事
- 建立自信
- 正确对待失望、拒绝和麻烦
- 不受别人观点的影响

正如之前谈到的：我坚信，锻炼这10种品格绝对是值得的，否则您怎么知道自己能胜任什么呢？关于这个话题有一个给人印象颇深的古老故事。

一个妇女在路边发现了一只蛋，她带着蛋回去并把它放到了鸭子窝里。当它出壳的时候，最初看起来和小鸭子十分相像。但随着它渐渐长大，区别越来越明显：这只小动物其实是一只雄鹰——但是它并不知道。所以它吸收了周围鸭子的全部习性，过着一只鸭子的生活。

多年之后，它已经老去，向天空中飞翔着的强壮雄鹰远远望去。“我也想和它一样啊，”它叹息着说道，“这样一只健壮的鸟儿过着的该是怎样的生活啊！但是可惜了，我却不能拥有这样的生活。”这只鹰像鸭子一样活着，又像鸭子一样死去。它其实从来都不知道，自己是一只雄鹰。

企业家的任务

您是企业家吗？如果是的话，您知道对于企业家来说最重要的6项任务 吗？我与之交谈的大多数企业家都回答不上来这个问题。然而，这个问题的答案对每个企业的成功具有重要意义。我的教练对我说过：“如果您还根本不知道有什么任务，那么解决它又从何谈起呢？”

决定成功与失败的任务一共有6项。如果您能够游刃有余地处理这6个方面的任务，那么您就会有巨大的飞跃，这并不仅仅指收入方面的飞跃，还有生活品质方面的提升。

这6项任务极具挑战，即便是成功的企业家也常常不能十分完美地完成。但是如果您不断加以学习，自我成长，那么您会变得越来越优秀。即便您有了失误，也应该将这个失误看成对未来的投资。

我们再来复习一下一开始说到的那些无论如何都不 应该做的事情：请您注意，不要变成机制，不要像雇员 那样在公司工作。当然，在公司，您也不要像专家一样工作。

倘若您在公司中像职员、自由职业者或者专家那样工作，您就没有时间来完成企业家应该完成的任务。一个公司需要雇员、自由职业者以及专家，但是也需要一名企业家——而您必须自己来做企业家。

理由很简单：您可以雇用别人来做雇员、自由职业者以及专家，或者您也可以自己承担一切。但是企业家的任务只能由您来承担。除了您以外，没有任何人能够成为企业的核心。

企业家的6项基本任务概要：

1. 寻找优秀的同事与合伙人。
2. 监督盈利以及创建机制。
3. 对您的公司进行创新。
4. 从一切多余的事务中解脱出来。
5. 保持您的宏伟蓝图及其意义永远充满活力。
6. 想出一条退出的策略。

能量贴士

请您做一个明确的决定，您是否愿意从日常的繁忙工作中完全隐退出来。如果能把企业家的这6项任务完成，作为企业家的您将会对企业有更大的好处。如果您接下来致力于完成这些任务，那么以下4点很快就显而易见了。

- 第一，如果这6项没有得到保障，没有一个企业能够做到真正的成功。
- 第二，这些任务的鲜明特征应该是全职工作，这样的任务你没有办法可以“顺手”完成，绝对没有可能。
- 第三，如果您过于加班加点辛苦工作，您将没有办法出色地完成这些任务。只有当您得到充分的休息了，才能有真知灼见以

及最棒的认知。

- 第四，这些任务只有您自己来完成。任何事情，如果您不去做，就会无法完成。

第一项任务：寻找优秀的同事与合伙人

我的第二任教练在8年之内创建了一家价值上亿美元的公司。他是怎么做到的呢？他说：“我之所以成功，是因为我从来不做那些不该我做的事。我主要只负责两件事：OP和OPM。”

OP指的是“Other People”，即其他人，也就是指同事和合作伙伴。一位企业家必须具备吸引他人的能力，也能激起别人对他项目的兴趣。如果找不到合适的其他人，就要您亲自上阵了。如果您愿意这样，那当然没问题。但您并不是传统意义上的那种企业家，如果您执意接手工作，就可能有劳累过度的危险。

美国在线（AOL）创始人史蒂夫·凯斯（Steve Gase）说道：“创建一家知名企业的唯一一条途径就是，您应该达到这样一种境界，您是领导工作，而不是您自己去做这个工作。这是一个关键因素：从单纯的企业家向企业领导的过渡。”我如果听到有问题，就会问道：“这真的是必须我亲自投入注意力的事情吗？”几乎每次的回答都是：不是。

请您给自己提出两个重要的问题：

- 您是在建一条输油管道呢，还是在费力地拖着油桶？

●您每天的工作能给您带来什么？

您要想到，我们已不再生活在那个体力劳动很值钱的工业时代。如今，我们处于信息时代，工作要靠我们的想法。作为企业家，您更应该有大量的想法。为了使您的想法流畅地发展，您就必须找到能够很好实施它的人。

您能想象到我会听到多少次这样的不同意见：“是啊，要是真这样容易就好了。我几乎要花全部时间 去找个合适的同事。”我的回答通常是：“您在自欺欺人，您根本就没有在用全部时间去找合适的人。您花全部时间来代替 那些人工作，在工作的同时 您才捎带着偶尔找找人。这当然完全不一样了。”

想找到优秀的员工很难。如果“捎带着”去找，那么您也有可能会有所发现——如果您极其幸运。但是，通常情况下那些合适的人都会被真正的企业家抢走，这些企业家常常花大量的时间来寻找OP。

同寻找OP紧密相连的就是寻找OPM——Other People's Money，也就是别人的钱。特别是那些决定要通过他人渠道融资而得到快速发展的企业家，他们要花大量的时间去找这些资金。当然，无论何种形式的融资都会有很大的弊端。您要想清楚，是否确定想吸收外来资金。还有，您是否准备好了承担后果。如果最终这样决定，您就必须投入大量的时间来寻找这些资金。

请您先找一位管理业务的人

您总是要从找一位合适的经理开始，这里强调的是“合适的”。这个职位太重要了，几乎可以和您相提并论。我自己也是经历了痛苦才意识到这一点的。您当然也可以用其他人，教他如何管理，将他带上路。但是作为一位经理，必须事前就已经证明他具备这些合适的能力。斐济岛有这样一句格言：“不要去尝试教猪学会唱歌，您只是在浪费时间，还会把猪激怒。”

但是有一点十分重要：您根本不应该自己当业务的管理者，而是应该由雇用的经理担当。如果您本身是经理，您就是典型的“受雇的企业家”。这样您就会被经理应完成的任务牵制，以至于没时间去做一个企业家应该做的事情。经理要关心的是电话设备、房租合同、邮政信箱、劳动合同、坏了的复印机（几乎总坏）、对于工作人员的监督……这一切都与企业家的创造性背道而驰。

我之所以对此一清二楚，是因为曾经有几次我也自己做过经理。但是我从这些错误中吸取了教训。如今，倘若尚未找到一位合适的经理，我是不会再创立什么企业了。您知道原因的，我不想受雇于别人，给别人当雇员和我的能力不相符。

我认识一些经理，他们以极高的热情从事着这些事务，而且他们对此极富天赋，他们当然会比我更能胜任这些工作。这些人可能不会成为好的企业家——但他们是出色的经理和雇员。假如他们和我一起工作，我会对这种合作关系感到十分高兴，因为我们能够很好地互补。每个人都做着和他能力及兴趣相符的事情，我为他们感到十分骄傲。

但是我把自已确定在这个五角星的其他领域中：我想写书，想作报告，也想当企业家，这些和我热爱的事情相符——希望也符合我的

天赋。眼下，我参与投资了8家企业，要是我整天还忙于处理这些企业里的日常事务，我怎么能做到上述这一切呢？

现在，因为经理的任务和我没有任何关系，我每天都能很开心地做我的事情。早先，我早晨的时候都会问自己：“我不太喜欢什么？”——以便首先把这件事情应付过去。这是一个不错的方法。现在我会问自己同样的问题——以便把这件事情交给他人去完成。这个办法从根本上看比前者高明得多。

如果我不在公司内工作，我就有足够的时间去发现新的优秀员工。如果有人今天问我，怎样才能拥有那么多时间，我认为最重要的前提就是：我不从事琐碎的劳动。

我是怎样找到优秀的合作伙伴和职员的呢？非常简单：我有很广的朋友圈、同事以及专家网，我和他们交谈，几乎每次谈话我都会有所收获——我能通过这个谈话找到我刚好需要的某个同事。我自己现在认识到，我经常是“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”。比如说，我常常思考完全不相关的事情时，突然就会想到一个使我的公司能够更好发展的好主意。

首先，找一个经理会带来很多好处，比如他可以去寻找其他大部分的同事。他还可以从事经理最重要的两件任务：赚钱以及建立机制。然后，企业家只需要监督结果就可以了，但是这个任务必须由他独自完成——由此我们讲到了第二项任务。

第二项任务：监督盈利以及创建机制

“监督”这个词又向我们揭示了如果经理和企业家不是同一个人会有多大的好处。因为如果二者兼于一身，还有谁来起监督的作用呢？答案是：没有人。而如果缺少监督，在发生紧急事情的时候，往往就会忽略重要的事情。

很多事情都可以证明，您应该任用一位经理。但是您也必须对他进行监督。谁不进行监督，谁就为敷衍了事、办事不力 甚至有时还滥用职权 而敞开了大门。主祷文中说：“不要来诱惑我们……”

而我认为，还有另外一点也能说明监督的好处：如果您不去监督，就无法从您的职员和合作伙伴身上获取最理想的成绩。您通过向他们提出要求，来使他们取得最大的成绩。这就是说，不去监督，就别去索取。

人们并不做我们期望的事，而是我们监督的事。拉尔夫·瓦尔多·爱默生（Ralph Waldo Emerson）这样说过：“很多人的不幸在于没有督促其突破自身界限的人。”如果以一种令人愉快的方式进行监督，您的监督就会被视为受欢迎、有帮助的。赢家希望得到监督。

但是您不应该把自己变成一个监督机器的奴隶，您只需要定期监督那两项最重要的任务，对其他的一切只需要偶尔抽查一下即可。从我的经验中得知，如果没有人监督，特别是这两项最重要的任务是不会或者不会很出色地得到完成的。为了能够有所收益，您就必须监督您的收益，您还必须监督机制建立情况，否则您的公司就不会创造任何价值。现在我们分别来研究一下这两点。

第一点：对于盈利的关心不够。 我们不要忘记，每一个企业都有一个目标，一个经营企业最重要的目标就是盈利。

只要盈利不是目的本身而是达到目的的手段，那么这在道义上也是完全说得通的。这中间有一个重要的区别：**需求并非目的**。为了存活，我们要进食。但是如果为了吃饭而去生活，我们就在好多方面把自己曲解了。盈利只是一个手段，是为了实现其他目的。

我们当然要把注意力集中在企业、企业的员工、企业的客户上。但是，如果没有盈利，也就没法进行投资。没有盈利的企业早晚要倒闭。因此收益并非目的本身，而是保障一个企业健康运营的一项手段。

但是，只有极少企业能够获得足够的收益，有以下7个原因。

- 首先是“吊儿郎当”：总有这种类型的商人，并不真正了解自己的数目。尤其当公司运转很不尽如人意的时候，才不情愿地去看看书。很多人认为，有些事实不去想就能逃避开。每个企业都应该有人有效地进行检查，看看是盈利还是亏损。
- 营业额和盈利常常被弄混。人们只把注意力集中在不断增加新的营业额 而不去考虑怎样进行节省。那些只盯着营业额的人一定会坠入深渊。纯粹追求营业额会导致混乱的产品种类，会出现无足轻重的顾客，错综复杂的事情会明显地增加。
- 节省下来的1欧元往往同刚进账的10欧元价值相等。但是一个经理只有当他被“严格要求完成”一个既定的计划指标时，才会极力去节省。因为他整天忙于日常琐事，所以很容易就认为一切都“很有必要”。企业家只是在一定条件下才关心必要的东西；他主要想知道实现的盈利额。

- 不能够深入理解，复杂化并不一定是件好事。成功的企业家往往避免复杂化而喜欢单一化。在一个多元、复杂得难以看清的公司架构中，其成本费用比任何其他地方都要高。
- 可获得的边际利润太低了。让顾客得到有价值的东西固然很重要，但是顾客为此所支付的价格必须比成本高出一定的百分比。这些简单的事实往往被忽略，结果盈利太少。这很危险，因为您需要的钱总是比您想象中的多，总是这样并且根本就是这样的！所以您需要一定的边际利润，而这个边际利润不能算得太小。我知道有必要积攒储蓄，聘请优秀的顾问，进行一项新的投资，支付丰厚的工资以及建立分红机制等，所以如果没有至少百分之百的边际利润，我是不会投身某项生意当中的。
- 没有制订预算计划，而这又和两个原因有关。第一个原因，总有一些经理认为自己不是“和数字打交道的人”。对此我的教练说：“见鬼，如果不关注数字，那么他们认为自己的任务到底是什么呢？”我的想法是：谁能了解到一个好的预算计划的力量和作用，他就会爱上数字。第二个原因，很多人根本就不了解预算计划的重要性。它是您在公司中能够使用到的最有效的计划目标手段，最好的监督手段 和最好的交际手段。
- 经营模式越类似，获取高额利润的机会就越小。只有极少数模式能真正与竞争对手的模式有明显区别，这是因为定位原则并没有引起人们的足够重视：如果您与其他供销商相比不能十分突出，就总会有价格战；只有当您与众不同 时，您才能决定价格。就像约翰·洛克菲勒（John D. Rockefeller）曾经说过：“好多人喜欢将大量时间和金钱投入相互竞争愈加激烈的公司上，这恐怕是取得进步和通往幸运道路上的最大障碍。”

作为一名企业家，您要注意有所收益。在这方面您不应该妥协。如果不监督收益情况，您将不会有什么收益。紧接着您还应该进行检查，经理是否完成他那两项最重要任务中的第二项。

第二点：对于建立机制的关心不够。 我经常问自己：为什么会是这样？我认为主要有4个原因。

第一个原因在于，经理认为自己很重要而不可替代，他们认为如果自己不去操心，一切就无法进行。许多人抱怨，身边尽是一些“无用之人”，离开他们将一事无成，然而他们忽略了，自己的任务恰恰就在于找到合适的职员。事实也表明，这些经理尽管有种种抱怨，但是为了维持这种混乱的状态，他们还是去做一些工作。

第二个原因在于，无法建立机制，因为只有那些简单的想法和进程才能被系统地形成机制。复杂的结构在这里并不适用，只有那些简单的东西才能够做到标准化。很多经理并不是坚持不懈地寻找通往简单的道路，而在这里，企业家的第四项和第六项任务具有十分重要的意义。

第三个原因在于，没有使工作程序系统化。只要这一点没有实现，新的员工就很难融入。对于相关任务进行清晰的描述几乎是不可能的，因此监督也不能正常进行。机制之所以没有建成，通常是因为有其他更加紧迫的事—— 然后又有别的事情——等等。我们中每个人都经历过自己的日程安排往往被意想不到、毫无预料的事情左右。但这绝不应该成为常态。特别是作为经理，一定要学会善于安排自己的时间（参见第五项任务）。

第四个原因在于，机制没有建立，是因为没有意识到其必要性。当然，您不是必须 要建立一个机制，但是如果您不这样做，您还是不能取得真正意义上的企业成功。

您有意做出决定是很重要的：您想得到经营方面的成功吗？如果回答是，那么您就必须清楚，经营方面的成功由哪几方面构成。您可以把它简单地理解为一个方程：

对于短期的小成功， 您必须对盈利 加以监管。对于长期的伟大成功， 您必须想办法建立机制。

只有建立了机制，您才能够增进优秀想法的产生。也只有想法成倍增长了，您的想法中才能产生经营方面的成功。这个方程相当简单：您的想法相乘得越多，您企业的成功就越大。

您应该现在就开始进行复制。

许多人有很好的想法。但是如果您没有成功使得公司中的每个人清晰理解这些想法，这些想法就相对缺乏意义。因此您必须从基本的元素开始建立一个机制。只有这样您才能够做乘法。在您公司理解这个机制的人越多，对您的依赖就越少。

这其中的原理是：机制对您的依赖越少，就越优秀——因此您的公司也就越有价值。机制就是一切。如果不能够建立任何机制，您就必须从您的劳动力方面进行补偿——您就永远卖不出去东西。

以下是一个您可以，在大多数情况下也应该建立的机制清单：

● 产品开发

- 库存
- 每日办公室日常、工作时间、原料、电子数据处理
- 接受订单、处理订单
- 客户维护、数据维护
- 受理投诉、诉讼争议
- 记账，处理账单、催款通知
- 市场营销、公共关系、广告宣传
- 人事计划及安排、培训、合同
- 合作、BtoB [\[5\]](#).
- 成本控制与管理

您要设法坚持不懈地打造一套SOP机制，也就是标准操作流程手册，其中要细致入微地列出所有工作流程，即已经建立的机制，并对其进行描述。这样，这本标准操作流程手册就是所有已建立的机制的书面形式。

这样的一本标准操作流程手册具备许多益处。这里只提几点：这会极大简化新员工入职培训；这使得开设新的分支机构变得相对省力；这是对员工进行管控以及评价的基础。

建立一个这样的标准操作流程手册是您经理的任务。您作为企业家的任务是，控制这些是否真实存在。因此您就要打通一条输油管道，而其他人来拖油桶。

第三项任务：对您的公司进行创新

假设您已经具备一套成功的机制。但是没过多久，您就被竞争的同行包围了。不久，他们中的一家打造了一项更好的策略，然后使得您的策略过时。就这样，您的竞争者会把客户从您那里抢走。在这一切发生之前，您作为企业家就要奋起直追。您要比竞争者更快地打造一项新的机制。

任何企业家都不能忽视这一点。不然，他会比自己预想的更快被淘汰出局。今天的愿景很快就成了明天的知识束缚。创建新机制的愿望必须要比为过去辩护的愿望还要强烈。比尔·盖茨曾经说过：“微软总是同失败相差两年时间。”

您作为企业家关心这些十分重要。经理对此并没有足够的能力，因为如果您的注意力总是集中在一些陈旧的事情上，开发新的模式就成了不可能的事。经理必须关注机制如何运营，他怎么可能同时再去开发一个全新的机制呢？而且他不可避免地会用老眼光去看待每一种新情况。但是未来不能仅仅是过去的量的变化。

值得注意的是：我这里提到的并不是改善，也不是坚持学习或者Kaizen^[6]（指不断改进提高，是一种日本企业哲学）。这些当然更加重要，但这是属于您的经理职责范围的事，必须由他来完成，而且他也应该能够解决，因为他每天从事日常事务，所以他甚至比您更能

胜任这些事情。然而作为企业家，您的第三项任务并不是一步一步地改进，而是彻底的变化、改革以及创新，因此您不能从过去寻找未来。

改善和创新这两个概念之间有着天壤之别：

- 改善是在现有基础上进行，而创新是面向未来的。
- 改善是以事实和经验为基础，而创新则以假设和幻想为前提。
- 改善是现实的，有基础的，而创新可以有梦想，可以是脱离现实的。
- 改善通常只是指对同一件事物的稍加完善——而创新则包含未来的一切可能和机会。

在有些人眼里，目前的方案已经很棒了，如果还要修改，一定是疯了。但是，变革正是应该在这个时期进行，在业绩出现下降之前。在许多行业，您必须每过两三年就更新一次您的策略，您可以把这看成个标准。当然，您必须加以权衡：你不能过晚地放弃您成功的策略，但是也不能放弃得太早。因为说到底您顺利进行改革的资金来源于您的旧的成功策略。

成功的企业家必须提防任何扬扬自得的想法。因为当我们看到自己正在成功的大路上时，就往往容易不再那么专心，就会变得懒惰，变得粗心。您应该把成绩当成跳板，而不是演讲台。

成功的企业家总会不断去寻找新的事物并且付诸实践，尽管这些新事物对他自己以前的成功策略构成竞争。但是他们清楚，他们去做

这些，总比等着竞争对手去做要好得多。企业家就是创新者。

创新者的4个角色

作为创新者，您不单单肩负构想新机制的任务，这并不够，因为什么事情都还没有发生。创新者要扮演4个角色。我们将这4个角色概述如下。

1. **探索者。** 正是作为这个角色，您寻找能够酝酿新的想法的材料。在这里，您一定要偏离大家都走过的老路去寻找，这一点尤为重要。要敢于向陌生的领域进军。

2. **发明者。** 您接下来的工作就是，从您身为探索者收集起来的材料中提炼出独具匠心的想法。这里就需要创造性和想象力。为此您可以颠覆一些想法，您可以剔除一些东西，对某些东西进行比较，对某些东西进行改造使之适应新事物，把不同的因素相互结合，将其改变，进行转化……（在第九章我们已经就怎样能够更加富有创造性提出了十分详细的建议，这些建议同改革家这前两个角色在本质上是相符的）

3. **决策者。** 现在您必须对这一切做整体上合理的考虑，看看您是否想运用您的创造力，还是想改变它或者抛弃它。您要对事实因素和时机进行考察。要把风险和机会结合起来进行权衡考虑。然后再做出一个基础牢固的决定。

4. **实施者。** 最后，为了使您的想法付诸实践，您需要行动，这通常也是十分必要的。这时候您必须能够克服您自己公司内部的阻

力，因为您的想法很可能与既有策略和习惯发生冲突。因此您极有可能要自己推动实现一个新的想法，甚至为了实现它而进行斗争。

在这里，很重要的一点是您不能单单扮演其中一个角色。您必须按顺序担任这4个角色。比如说，如果只是探索者，您就根本没有时间把这么多材料组合成一个新的策略（只是个理论家）；如果一直当发明家，您就会不断改变而不能自拔（成为了完美主义者）；您若是主要扮演决策者的角色，您的探索者身份就会受到挑战，因为您过早地、过多地想到了与这个想法相悖的一面，您的创造力就会停滞不前（悲观主义者）；相反，如果总是作为实施者，您就有可能考虑得不充分，您就会很容易开始实施很多没有经过充分考虑的事情（到处插手的万金油）；若您只保留前三个角色，就算您能想出绝妙的主意，但是都不会得以实施；等等。

定期对自己提出下面几个问题，应该会对您大有益处：

- 我们的策略在最近两年是否有所改变？
- 我们是否掌握了新的才能？
- 我们有没有赢得新的市场？
- 我们的顾客组成是否发生变化？
- 我们是否以另一种方式向其他人提供我们的成果？
- 有什么事情我们绝对不应该再做了？
- 我们公司的作用链是怎样的？

- 我们曾经拒绝过哪些在当时并不合适，而现在看来很有意思的建议呢？
- 我们是在基本需求方面做得专业，还是在行事方法方面专业？
- 我们的注意力是集中在我们的核心能力上，还是同时也集中在我们的重点事业上呢？
- 目前进行的哪些改革也能够决定我们企业的未来？
- 我们还研究了生意之外的多少种机会？

如果总是沿着自己的路走下去，您就会错过通向未来的路。我的建议是：做一个和现存事物唱反调的人，变成一个见异思迁的人，这样您就能完成您作为企业家的第三项重要任务，并且能够从中获得乐趣。改革的想法最容易出现当您以游戏的轻松态度经营企业的时候。在日常事务中几乎不可能出现。不要忘记：所有一切皆为游戏。

第四项任务：从一切多余的事务中解脱出来

我们都是收藏家，很可惜我们也收藏多余的东西：您积攒这些东西越多，用于重要事情的时间就越少。对于您的企业来讲也是同样的道理：人们倾向于将一切都背在身上——多余的工作程序和报告程序、没有能力的职员、没有效益的分公司……直到把自己压倒。

经济学家彼得·德鲁克（Peter Drucker）这样说：“机体中有排放机体废物这样的系统……没有系统地、不断地进行排毒，机体是无法存活的。把自己同垃圾划清界限。”但是一个企业却没有这样一个

自动清除垃圾的组织，那么这项任务就必须由您——企业家来完成。您不应该只想着可以做何改进，您还应该考虑，我根本不应该再做什么？

苏族印第安人早就知道：“如果马死掉了，那么就下来。”如果一个策略不起什么作用了，那么就必须换掉它；雇用一位新的骑马者，或者看看其他的死马，说道：这些马也不见得怎么好，就没有任何用处了。

有的企业家对完成这项任务感到有困难，我一再和他们讨论，因为他们感到自己有传承一定传统的义务。我的答案是：传统并不意味着要保留灰烬，而是保持生活中的火花。

对于这项任务，我有两点具体的建议。第一点，每年都问问自己：有哪些事情如果当初没有开始，我今天就不会再去开始？然后寻找摆脱它的途径。

第二点，您可以遵照阿迪（Aldi）[\[7\]](#)的例子：一旦有新的产品列入供货品种，就有另一种产品从采购清单中被淘汰。在卓越的音乐家身上，我们也能看到这样一点，他们在保留节目单中添加了一个新曲目之前，总会同时删掉一个旧曲目。他们之所以这样做，是因为他们知道：没有人能极其优秀地掌握很多东西。虽说人们通常可以演奏许多曲目，但是只有极少数具有高水平。

第四项任务基于两个背景：其一，只有当您摆脱了垃圾，您才能继续存活；其二，您有必要全神贯注于本质的东西。要想知道哪些是您应该清除的，哪些是应该保留的，您就必须不断问自己一个关键问题：我到底为什么做这件事呢？

借着这个问题，我们开始探讨第五项任务。

第五项任务：保持您的宏伟蓝图及其意义永远充满活力

没有什么比日常烦琐的问题更能吞噬掉我们对于主要目的的洞察力了。当您忙碌于日常琐事的时候，重要的事情就淹没在无关紧要的事情当中了。如果人们处在这个环境下，要看到这个主要蓝图是很困难的。正是出于这个原因，作为企业家的您就不能为日常的琐事所困。您的第五项任务是，将您的企业不时引领回到主航线上来。然而，只有身在局外才能看到航线的偏离。

在我们主题为“幸福的勇气”的研讨班上，我一再清晰地体会到了这其中的区别。我请参与者记下他们在生活方面5个领域（健康、关系、财务、情感/精神、工作/生活意义）的年度目标。

当我看了一下“工作/生活意义”这一板块时，我立刻就能够看出，哪些人是在企业工作，哪些人是真正的企业家。经理们记下了许多目标——纸面常常不够用。企业家很快就写完了，他们只写下一两条目标。而这些恰恰是具有关键意义的。

为了不忘记具有决定性意义的愿景以及伟大的宏图，最重要的是下面这三件事情：集中、简单以及距离。

1. **集中。** 成功的企业不仅仅很集中，他们还做好准备为此做出牺牲。为了长期的目标，他们愿意放弃短期的利益。成功的人一定知道自己想要什么，但是他还要知道，自己不 想要什么。对此，咨询公司麦肯锡曾经说过：“几乎所有的企业都有太多的用户和太多的产品。”

集中意味着放弃。一家企业需要勇气进行放弃。帕累托就使我们明白了：我们80%的总资产来源于20%的客户。为此，您是不是应该减少顾客数量？您难道不想关注一下自己如何赢得“理想的顾客”？谁凌驾胜者之上，自己才会成为胜者。某种程度上说，注意力使人们的想法从“这可能是什么” 转化为“以后会是什么样”。

对于您的产品同样如此：20%造就了您80%的总资产。这一点再一次涉及了第四项任务：从一切多余的事务中解脱出来。彼得·德鲁克曾经说过：“成功的、富有的经理先做最重要的事情——根本不会去做不重要的事。”正是决断力最终将小麦与谷壳分开。

2. 简单。 归根结底，对于成功的专注才能够做到绝对简单。只有那些真正认清自己目标的人才能够避免昂贵的、危险的复杂情况。只有那些反思的人，才能够清晰地构建框架，打造简便的机制。您不要忘了，只有简单才能使您进行乘法运算，而您相乘得越多，您企业的成功也就越大。

对此，简单性有两个关键好处。首先是简单性使您能够建立机制——并且由此使您的企业升值。其次，一个简单的机制减少了您的成本，这样您的收益就会提高。这样企业价值也会有所提升，盈利会升高，也会取得经营的成功。

在一个优秀的想法和一项巨大的成功之间，存在着简单性。

3. 距离： 即使不在日常业务中，您也会发现公司任务很快就会成为主人，而不是为您服务。你必须要小心，不要介入。只有一种明智的方法来拉开距离：为自己设置免打扰时间。

请您“闭关”半天或者一天，以便作为企业家来安静推进您的任务。您要为自己拉开距离，以便一览无遗地审视宏伟蓝图。

于我来说，我是这样做的。我每周有3天下午在办公室。人们可以同我讨论事情。每年有3个月我住在马略卡岛，在那里，我每天上午写作，每周有3天下午的两个小时我不接听任何电话。因此我有计划地进行“闭关”，这样我才有足够的时间，不受打扰地完成我业务上的任务。

这里的重点在于“不受打扰地”。虽然绝大多数脑力工作者在日常工作中都会受到各种打扰，但您必须创造一些时间不受干扰。我知道这并不容易，对我来说也时常不理想。但您有什么其他选择？如果不拉开距离，您如何看到宏伟蓝图？如果手机不断响铃，您怎么思考有意义的问题？

而且我并不相信，我们能够长期想到什么具有意义的问题。我们相信世界会变得更好。我们梦想着经济核心。对我们来说，进行相应的组织是具有关键意义的。

第六项任务：想出一条退出的策略

您能够在一年之内卖掉您的公司吗？您能否与此同时得到令自己认为值得的价格？有99%的公司业主都做不到。并不是他拥有着公司，而是他的公司占有了他。不能够卖出去就意味着没有其他选择，那些别无选择的人，是不自由的。

退出的意思就是指找到出路。您的退出策略应该明确指出，您怎样才能摆脱您的公司。退出的选择是很有限的：您可以把它全部卖

出，或者卖出一部分，或者您也可以去交易所，然后自己退出，或者将它传给别人。假设您有一套用于10年之后退出的策略。这并不意味着您当时必须和企业真正脱离，指的是到了那时候您可以退出——重要的是您有这个自由。所以，这个第六项任务主要涉及的是，您首先要建立脱离的可能性。您认为什么时候应该开始做退出的计划呢？这个时间是在企业开始运营之前，这样您才能最好地确定发展的方向。不过这个建议只是被极少数有经验的企业家铭记于心。还有一个“第二最佳”的时间：现在。请您马上着手制订退出计划。至于您应该做些什么，企业家任务的第一至第五项已经告诉您了，但是我们在这里还是补充一个充满智慧的财富计划。一套退出策略由以下6点构成（其中前4点我们只是一带而过，因为之前我们已经进行过讨论）。

1. 请您使企业不要依赖于您。
2. 关心收益。
3. 保持流程简单，创建可以复制的机制。
4. 远离一切有损于这个简单机制的东西。
5. 创造资本价值。
6. 积累个人财富。

创造资本价值： 使您的公司在机制方面更加有价值，这需要注意两件事。第一，定期向自己发问：在我的企业中有什么是真正值钱的？我能够从中销售什么？为了使它更值钱，我能够做些什么？

第二，问一下自己：如果想在年末把我的公司卖掉，它能够值多少呢？接着要做的就是：让这个价格每年增长。

有一套简单的策略可以使您系统地提高企业价值：您需要找到本行业里价值至少是您自己企业价值3~10倍的某家企业，看看它当初是以什么价格卖出的。然后就仔细研究这家企业，看它是如何取得如此宏大的成绩。他们做了什么特别的事情吗？您能够从中得到哪些借鉴？什么事情您也许会做得更好呢？

也许无论如何您应该尝试一下——您可以把这家公司曾经的所有人聘用为自己的教练或者顾问，反正他现在已经出售了公司，和您不存在竞争关系。

积累个人财富：当我和企业家谈论这一话题的时候，就会遇到简直过于天真的逻辑，许多人都是依照这个“计划”去思考和行动的：首先我使企业获得成功，于是我也有钱了。这样的话，有一点被忽略了：一笔雄厚的个人财富不仅仅对于退出策略具有很重要的意义，对于企业的成功同样具有很大的影响。

如果拥有个人财富，您就能够更容易，特别是以更好的价格出售您的企业。也就是说，您并不依赖于它，单凭这一点，您就会有一个不可低估的职位。作为一位拥有个人财富的企业家，您有以下三大优势。

首先，您可以自主定价。买家很快就能感觉出，您是出于资金紧缺的状态还是拥有雄厚的资金。

其次，您并不是出于无奈出售企业。即便出于某种原因，您不愿或者不能继续管理企业，您还能够依靠个人财富的利息保持一贯的生

活标准。这一点极其重要。

再次，您能够更容易将企业脱手。您不必为达成一致的分红或者真正变现而担心。如果不依赖于出售价格，您就能够更加容易地达成协议，保障公司继续存在。也许您生命的成果就会这样保留下去。

一定要注意积累您的个人财富，这一点再怎么强调也不过分。拥有两条腿您可以站立得更稳、更安全，所以请您为自己创造“一条私人的腿”。这些钱应该是独立于您的企业的。比如退休金就不是，这笔钱不是独立的，如果企业破产，这笔钱也就失去了保障。

我不止一次地听到这样的反对意见：“您一再强调集中的价值，难道我把我的钱留在公司不是更好吗？”这个问题的答案包括了您作为企业家必须了解的最重要的区别之一：您必须把企业的本质和企业家的本质分开来看。

1. 企业层面：任何一家企业都在和其他企业竞争，长久看来，只有最好的能够存活。但是如果想成为这最好的企业中的一员，您就不能过于分散精力。对于一家企业来讲，资金分散绝对是错误的，绝不能放弃集中。当然，集中本身也带有较大的风险，但是从企业的角度来看，如果想建立一家成功的公司，除了冒这个险以外，您别无选择。

2. 企业家层面：站在您的角度，您应该对这个风险进行限定。在这里，您应该分散开来。作为投资者，您不存在企业层面上的竞争，因此为您的风险划定一个界限就显得十分重要。您越是聪明地分散您的财产，您的财产也就越安全。因此，作为企业家，我们建议您把财产分放在三口大锅里，您必须将它们严格区分开来：

1. 您的公司；
2. 您个人的投资财产；
- 3您个人享受的财产（比如您所居住的房产）。

您用于个人享受的财产不会为您带来红利，而是在消耗着您的金钱。因此这第三口锅也很有意义。只有用于个人投资的那部分财产可以使您直接获得经济上的自由，只有在这个地方，您是处于投资者的位置，并能不断取得红利。

总而言之：对于您的企业而言，成功的关键在于集中；而作为企业家的您来说，成功的关键是分散。

财富

如果在企业家的领域里做事，您就能比在其他领域更早地积累起巨大的财富。但是要做到这一点，您必须遵守一定的规律。一个企业家最重要的任务我们已经谈过了，最后我想说一下税法。

确立这项法律，是为了给那些穷人和中产阶级提供帮助。尽管如此，事实上它只是有助于那些在行的人。因此，我在这里再次向您发出紧急呼吁：为自己找个出色的税务顾问。一方面，有钱人交的税比谁都多，但是另一方面，企业家获得正当的免税特权的机会也比其他任何人都多。

这就是说，有义务交税的人也有权利省税。于我而言，这并不是耍什么花招或者钻法律的空子，很简单，只需遵循一个原则：中产阶

级赚钱，从他们的收入中交税，再从净收入中拿出钱来进行投资。相反，聪明的企业家赚了钱，然后投资，最后再从余下那部分中交税。

富有的企业家

1. 赚钱
2. 投资
3. 纳税

中产阶级

1. 赚钱
2. 纳税
3. 投资

所以最大的区别就在于：只有企业家才能从他们的净收入中省下很大一笔金额来进行投资。

正如本章开头说的那样：作为企业家，您要付出一定的代价。而并非每个人都适合并且愿意成为企业家，因此我也不敢断言每个人都能成为顶级的企业家。但是，您如果遵循本章给出的规律，会比不这样做取得更好的成绩。

我认为，您不要陷入一个使您不幸福的境况，这是很重要的。因此请您彻底审视一下自己，您到底具备多少企业家必须具备的特质。不要仅仅盯着您能获得多大的物质上的成功，您应该首先关注的是，在您选择的五角星图中的领域内，您是否感到真正的幸福与成功。

[1] 汤姆·沃尔夫，美国记者、作家。（译者注）

[2] 普布里乌斯·克奈里乌斯·塔西佗，古罗马伟大的历史学家。（译者注）

[3] 乔治·萧伯纳，爱尔兰剧作家。1925年因作品具有理想主义和人道主义而获诺贝尔文学奖。（译者注）

[4] 保罗·盖迪，美国石油商人，1930年其父去世时给了他50万美元，此后20年间他在股市和石油界不断拼搏，扩大自己的势力。1953年因在科威特边境打井成功，不到3年就积蓄10亿美元，成为美国首富。他在这之后20年间保持了这种地位，直到阿拉伯国家石油被收归国有。（译者注）

[5] BtoB，企业之间的一种销售模式。（译者注）

[6] 日语，意思是“改善”。（译者注）

[7] Aldi是德国一家以经营食品为主的连锁超市。（译者注）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第十一章

先服务 后收益

伟人并不是为自己活着，而是为大家而活。

——鲁道夫·迪塞尔（Rudolf Diesel）

有一个古老而为人熟知的格言这样说道：如果想取得高收益，您就必须做好为别人服务的准备。我想特别明确地说：只有那些学会了为别人服务的人，才能在生活中得到真正的酬劳。

很多人都想先赚钱，然后再提供服务。但是这样行不通，无论是从本质上说还是从其中的关系上讲，都是不可行的。我们必须首先播种，然后才会有收成。我们不能坐在一个空空的炉子边说：“这样吧，先给我烧热一点，然后我再加柴火。”

我们可以从5个方面来理解服务：帮助同事和顾客，从属于某一事物，资助家庭和朋友，改善机制，为穷人和病人提供援助。

这一章我们再利用一下之前的五角星图。但是现在我们赋予它另外一个意义。现在不再指您在哪里能够赚钱，而是指您应该为谁提供一切服务。如果只把注意力集中在“索取”上，我们就不会得到幸福和满足。我们还需要五角星的另一面：付出和服务。即下面这5个方面要点：

1. 家庭和朋友
2. 同事和顾客

3. 任务
4. 机制
5. 穷人和病人

在五角星图中看起来是这样的：



第一个领域：帮助同事和顾客

首先，您应该有能力在工作中帮助其他人：您的顾客、您的同事和职员以及整个公司。这里的服务不是指有失身份和自尊地去做一切别人不屑一顾的“低等”工作，这里的服务说的是帮助。

帮助别人，并不是说机械地去做别人希望您去做的事情。有时候以一种令别人觉得舒服的方式去帮助别人也是很重要的，帮助并非意味着去帮别人做他们自己能够做也是本应该做的事情。

重要的是，我们绝不能不屑于去 帮助别人。如果有必要，我们也可以收拾一次餐具，搬一下家具，值一次夜班。没有什么工作是不重要的，这个想法是很有用，而一切值得去做的事情也都值得去做好。只有那些低智商的人脑子里才有无关紧要的渺小的事情。

您需要一种动力去满足顾客，使顾客开心。为别人服务并不会成为别人的仆人，而会成为国王。

您的收入其实是别人对您的感谢。如果很多人对您说谢谢，您就会赚到很多。 他们之所以对您表示感谢，是因为您用某种方式为他们提供了优质的服务。让很多人对您表示感谢，这是您应当关注的事情。

第二个领域：从属于一项任务

其次，我们应该准备好为一件事情服务：一个项目、一项任务、一种想法。如果有谁没有学会在时间上把任务放在高于自己以及自己需求的地位，他就忽略了一些基础的东西：尤其是当我们做一件比我们自己还要重大的事情的时候，我们才能够得到发展。 特别是当我们把自己撇开，我们在性格上才得以继续发展。当人们在一个小组中为了和大家共同实现一个目标时，如果能暂时抛开自己，把自己抽出来一段时间，人们将会得到最好的结果。

我们经常看到那些以自我为中心的人，他们不能，也不打算像上面说的那样去做。有些人似乎认为，整个世界和世界上所有人都是在围绕着他们转。这种人如果看到地球仪，就会在那上面寻找他们自己。这是一个特别局限的观察世界的视角。

把自己看得太重的人不会为别人服务。我们如果能够明白，自己只是一场大型游戏的一部分，就会变得顺从——而顺从就是去为别人服务的一个最佳前提。我们是自己生活中的主角，同时也是一部更宏伟的舞台剧中的配角。

第三个领域：支持您的家人和朋友

那些爱着家人和朋友的人，会支持自己的家人和朋友。您会怎样更有效地显示出一个人对您来说十分重要？您接受其独立并且也相信其潜力？

我们的家人和朋友用“ZEIT（时间）”这个单词来拼写出“Liebe（爱）”。当然，这里主要指的是优质时间，有用的时间。如果您的可支配时间太少了，那么这些时间您不可能没完没了地分给很多人。可是如果您还是这样尝试，最终没有人会对您满意。这也是我们不能同时拥有很多真正朋友的一个原因，但是您可以非常明确地来支持一定数量的人。

给他们送去能够开阔眼界的礼物，和他们分享您的知识，与他们谈论高质量的话题，比如和您的朋友和熟人谈论如何能够“最终获得更多收益”。您也不要老是顺着那些您爱的人，支持并不总是那么令人愉快——无论是对支持者来说，还是对被支持者来讲，都是这样的。

第四个领域：给穷人提供帮助

法国大革命的口号是：“自由与平等！”到后来才才有了第三个概念：博爱。为什么呢？自由和平等是一对反义词，众所周知，它们互相排斥。人们越是自由，平等就越少；越是“贯彻”平等，个人的自由就越少。

一个国家无法克服这对矛盾，那么它所能做的只是一再达成妥协：一会儿牺牲一下自由，过一会儿又牺牲一下平等，没有一个机制能够解决这一矛盾。然而这样也好，因为这样的话，个人就会很受欢迎。博爱对于克服这样一对矛盾很有必要。 我们的世界在不自由和不平等之间摇摆，只有当我们关注彼此，世界才变得有生机。那些关注周围同胞的人不会生活得不体面。贫穷并非穷人关心的问题，那是我们的事情！

您的家人和朋友也许并不是极其贫穷。我们大多数人生活在虫茧中而得到保护。而真正的贫穷我们接触得还很少。

重要的是我们不能忽视贫穷。世界上有太多的人深陷贫困了，对此我们只能说：“这不会发生在我身上。”那些拒绝帮助穷人的人失去了日常生活中对事件的审视感。这样一来，衡量标准就在慢慢发生变化。

举一个例子。您有没有度假坐飞机的时候丢失过行李？那是不是一次灾难？那些让您看起来光鲜亮丽的衣服——所有都没有了。然而保险费又少得可怜。又有谁赔偿您重新买所有东西的时间呢？而且假期又被毁掉了……

您觉得有多少饱受战争之苦的人会很愿意马上和您交换？难道我们的问题不像是一种嘲讽吗？行李箱是什么？（又是在假期！）相对

于逃跑，没有食物，又可能是在冬天？饥饿的人听到超重是“文明”世界的主要问题之一时，又会怎么想？

我们生活在这样一个世界中：在装备方面我们每分钟 花费2500万美元，每分钟 就有40名儿童死于饥饿。任何富有但是只考虑其自身安全的人，就像爬上梯子然后把梯子扔到自己身后的人一样。不要只是隐藏贫困。比如，想一想您是否就是不能捐出10%的收入。我向您保证：您所拥有的一定不会少。您会因此变得更加富有：在运气方面，同时也在物质方面。这个我也没法解释，但它总是如此。请您试一试。

请做与您相符的事情：帮助穷人，照顾病人，陪伴生命垂危的人。去帮助那些需要帮助的人，您也将会有很大的改变。

第五个领域：改善您的机制

也许您会问道：“我应该怎样改善机制呢？我作为一个个体会达到怎样的效果呢？”您很有可能会感到无能为力。

从前，有一个叫祖亚的拉比（Rabbi）[\[1\]](#)。他一生都在抱怨自己没有摩西那样有才干、有魅力。有一天，上帝对他说：“在天堂里，我们不会问你为什么不是摩西，而是问你为什么不是祖亚。”

如何进行改变的奥秘就在于，不要把注意力放在你不能做的事情上，而是应该放在您能做的事情上。孔子曾经说过：“与其抱怨黑暗，不如点燃蜡烛。”

即使是通过您的努力看起来也不会有太大改变，您也永远都不要让自己气馁。首先是因为当您改善别人的生活时，您总能感觉到一些高尚的东西。有谁打算去为幸福的瞬间估算价值呢？

其次，我们对单一行为的真正后果还是知道得太少。但是我们越来越意识到，一切都是相互之间紧密联系的。系统是由许多小的部分组成。而这些小部分又是怎样构成整体的我们尚且无法解释。我们能数清楚一只苹果的种子，但是谁又能知道一粒种子中蕴含多少只苹果呢？

如果您将两把吉他并排放着，在一把吉他上拨动其中的一条E弦，那么另外一把吉他的E弦也开始振动，人们把这称为“共振”。将您的好意送给别人，一个微笑、和蔼、赞赏、鼓励、希望、信任，都会产生一定影响。如果您的话语和行动是发自内心的，那么对方的心就会产生反应。

您能够从哪些方面改善您的机制呢？您可以为环境做些事，为动物、为学校体制、为机会平等、为更多的友爱和爱心，您可以给失业者以辅导，与他们讨论这本书……能做的事情有很多，无穷无尽。听听您的心声：您内心真正关切的是什么事情？什么使您充满激情？您觉得自己的责任在哪里呢？

正如上文所述，您可以做许多事情来帮助他人。

能量贴士

请您帮助他人，以改善我们的世界。

- 请您不要分心，而是目标明确地去进行一个项目。
- 即使做事是出于良好的愿望，您也必须采取聪明的措施并且集中精神。即使您想帮助他人，也有必要确定目标，制订计划，安排好时间表，组织志同道合的联盟，委托他人，进行组织等，所有这些都很重要的。
- 将您的帮扶计划看成一个企业，像企业家那样工作。
- 本书所描述的一切均适用于社会事业管理——只有一件事除外，那就是这里不是您赚钱给自己，而是为他人。
- 一个人拥有财富并不糟糕，糟糕的是财富的所有者被财富支配。如果想把自己拥有的一部分财富转交给他人，您就绝对不能沉溺其中。

公平

公平并非意味着所有人应该得到相同的东西，因为所有人并非需要相同的东西，大家赚取的也是各有差异。但是，公平意味着所有人都具有同等的教育机会。所有的孩子都应该有发展个体优势的平等机会。

公平要求对所有人在教育方面进行投资；我们必须承认，有些人会比其他人更好地利用这项投资。在法律的管控下，所有儿童都有权接受特定的教育。

如前文所述：孩子是我们最大的财富，也是我们的未来。让我们为他们提供一个平等的机会吧。让我们给予他们今天的知识，而不是明天的施舍。如果我们生活的目的不是积极地影响我们周围人的生活——那我们又为什么而活呢？

[1] 在希伯来文中，Rabbi意为师傅或教师，指受尊敬的宗教知识分子。他们教导犹太人学习律法、遵行律法外，还对律法进行诠释、评注。（译者注）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第十二章 业余时间

你以前希望自己怎样生活，现在还可以那样去生活。

——马克·奥瑞尔 (Mark Aurel)

请想象一下，假如您遇到了一个仙女，她可以帮您实现任何三个愿望，您会许下什么愿望呢？在童话故事中，大多数人都是先许下两个愚蠢的愿望，结果很糟糕，然后用第三个愿望来进行弥补。

现实生活中不是也经常如此吗？您是否曾经为某件事情付出努力，而以后才发觉，这件事根本不能使您幸福？有时候我们必须竭尽全力地去改变我们已经完成的事情。难道有了高收入就不会这样了吗？

工作狂

许多人对现在不抱任何希望，却把一切希望寄托于未来。他们完全把自己埋头于工作中，以至于几乎没有时间去享受一下业余时间的新鲜空气。在20世纪80年代，长时间努力地工作还被视为英雄的做法，是正确的，还被看作一个人走向成功的标志。

然而今天，有越来越多的人意识到工作并非一切。工作狂现在成为人们所同情的对象。因为今天，人们明白了：重要的是在工作热情和工作能力之间找到平衡，去享受多姿多彩的生活。工作和积累财富

只是生活的一半。家人、朋友、文化、读书和学习、开心、休息、体育和放松，这些都是不可忽视的。

在一幅漫画中，一位经理带着他的小女儿走在沙滩上散步。他打电话的时候，孩子为了引起他的注意，拉住他外套的袖子。经理恼火地说：“现在不要这样！爸爸在工作！”

真正的工作狂喜欢工作超过任何其他消遣——从长远来看，这是一个悲惨的状态。这是一种瘾，就像对酒精、毒品、药物等的过度滥用一样。当一个人逃避某些事情时，总会出现成瘾的状态；这常常隐藏在能力不足中，即无法形成富有成效的关系背后。

请您为工作投入宽裕的时间，但是不要浪费时间。请您为自己留出足够的时间，不要使自己构成生活成功的基本部分被剥夺。工作属于深层次的幸福，但是乐趣是在工作之外的。不能够牺牲一方面来达到另一方面的最大化。只有成功地协调工作和私人生活，您才会得到真正的成功。

自由时间和工作——两者都有自身的价值，都应该占有您生活的一席之地。两者都属于真正的幸福：工作上的满足，与一份良好的收入相关，同时也与自由时间和个人能力有联系，这些都是要充分享受的。幸福感和对自由时间的满足甚至能够支持事业上的成功，同时您的自由时间也会支持着您的收入达到更高水平。

过劳死

工作狂认为自己很有效率。这是一个昂贵的错误。由于他们常常以冲刺状态在工作，因此他们的公司实际上为此付出了十分严重的

代价。负面的压力使人犯错误。这会使他们忘记最重要的事情。负面压力使其吞没在细节中而忽视了大局。

努力工作会给人带来适中的结果。伟大的成就需要以快乐为前提。只有那些在活动中找到满足感的人才能获得非凡的成就。

在日本，过劳死——过度工作导致的死亡——已成为第二大死亡原因。在我们国家，这个数字尚不可知，但是数值也很高。我从我父亲那里就经历到了：他本来就总在工作，他生病时比往常更加努力地工作。他去世的时候才48岁。

本来我是应该以此为戒的，但是实际上几年前我踏入了同样的境地。当我决定要成为演讲家时，我在起步阶段十分努力，每天赚取1000欧元。一年之后，我演讲的出场费涨到了10000欧元一天，几个月之后变成了15000欧元，不久又变成了20000欧元。那时候我没有掌握的很重要的练习之一就是：说不。

我对自己在新领域的成功着了迷，我接受了一切。谁知道，这意味着在很多人面前花一整天时间——之后又是连续很多天——同时又要管理公司，写书……可以想象这需要多少力气做成本。

但是我之前生活得很健康，我做很多运动，充满精力，并且相信，能够为我的听众带来一些好的影响。那时候，我每天工作16个小时，只有3~4个小时睡眠。在得了肺炎的时候，我才必须刹车。但是我半年之后的日程已经排满了，我不想让参加我演讲的听众失望。我没有放弃的勇气。随之而来的崩溃及其后果让人非常不适。

之后又过了几个月，我才重获健康。我想在此提醒您：工作狂，疲倦以及过度压力都是无意义的，它们都是我们之前工业时代的产

物。即使是高收入者也不会用现在来抵押对未来的想象。

在这期间，也算是为了保护我自己，我给自己定了一种简单的哲学，那就是：过于拼命工作的人不会善待自己，这样的人失去了对他自己的兴趣。就这么简单。您要学会善待自己，犒劳自己。

在这里，我并不是想单单指出，您应警惕过度工作导致疾病，我还想提醒您，有很多真正重要的财富是无法从工作中得到的。

最佳分配时间的几个步骤

有谁要是为了赚得更多的钱而加班加点、更加卖力地去工作，他就不会真正变得更加富有。被牺牲掉的业余时间的价值必须从其更高收入中扣除，而且被牺牲掉的这部分的价值通常比财务上得到的要高很多。

为了赚更多的钱而牺牲掉您的业余时间，靠这种方法您不可能实现真正的富有。真正的富有是指具有由少变多的本事，而并非必须为此做出同样程度的牺牲。本书不是教您去延长您的工作时间，而更主要是去提高您的工作效率。真正的成功意味着：您能够获得更高的收入，但您的工作时间并没有增加，甚至还减少了。

真正的自由不是指摆脱了工作的自由，而是指在工作中的自由，也就是说，有足够的时间去思考，去谈话。

信息时代里，最大的奥秘之一就是：人们怎样避开过度工作导致的筋疲力尽。如果您不具备在生活中保持平衡的能力，本书中所有的建议都将毫无意义。

因此我强烈要求您：请您确定多大的工作量以及多长的工作时间对您来说是舒适的。您也必须确定您的业余时间，并像计划工作那样安排好您的业余时间。我已经为自己找到了最佳分配时间的方法，我所采用的最重要的步骤对您也许会有所帮助。

1. 像罗盘一样有意义的问题： 我清楚自己想要什么。那些您在第六章看到的练习是我们研讨班“幸福的勇气”的一部分。我举办这个研讨班，目的是让自己每年做一次那些练习，借此我就能知道，哪些事情对我来说是正确的事情（有效性），而大多数人只是关注正确地做好这些事（功效）。重要的是我们要了解我们内心的罗盘，只有这样，我们才能知道自己想走哪个方向；只有清楚了我们适合去做哪些事情，我们更加努力地工作才是有意义的。

2. 优秀的计划： 我总是花很多天来做我一年的计划（在度假的时候）；也会用45分钟左右的时间来计划我一周的事情。因为我只想在一定的时间里工作，所以我始终会最先安排那些最重要的活动。除此之外，我每天还会给突发事件留有一定的时间。但我还是首先计划我的业余时间，也就是说，业余时间永远处于第一位。

3. 委托： 我的周围都是极其出色的合作伙伴和工作人员，这一点我做得十分成功。每个人都做着给他们带来乐趣并且与其天赋相符合的事情。我只注意收益并关心机制的建立，我完成自己作为企业家的任务（见第十章）。我从来不让自己参与日常琐事。请您尽可能委托一位能和您一样出色地胜任这项工作，甚至比您做得更好的人。

4. 绝对集中： 我学会了把注意力完全集中在手头的工作上，我的思想也不会为了一件小事而开小差，所以我才能够取得如此多的成绩。有两件事对此起到了主要作用：一方面，我每天都会进行冥想，

这有助于提高绝对集中精力的能力；另一方面，我每工作2个小时就会休息20分钟，在这段时间中我可以使自己在身体上、精神上 and 心灵上都得到充分的休息。诀窍在于，要在您感觉到疲劳、筋疲力尽或者过度紧张之前进行休息。我强力推荐您试试这个方法（参见第十章）。

5. 帕累托二八定律： 这条定律称，您在工作中所获得的80%是通过您所消耗时间的20%实现的。如果把注意力集中在我们取得成绩的这20%工作中，那么我们将不会感觉到时间紧张了。据此，我们就可以把工作时间分配开来，用于很多不重要的事情和少数重要的活动上。只有当我们没有把精力集中在重要的事情上，才不会出现过多的麻烦。

在内心还没有完全认同帕累托定律之前，我总是觉得自己时间似乎太少了。现在我明白了，以前我并不是缺少时间，而是在管理方面出现了严重混乱。我们活动的一大部分只能有一点点用处，而我们极少部分的时间甚至比剩下的全部时间还要更有用。

那些真正掌握了帕累托定律的人才会明白：仅仅做小小的改变是不够的，我们必须进行时间的改革，必须不断地对整体时间安排提出质疑。

您可以从下列问题出发：其他人还会做什么？我今天最后一次自己做的事情是什么？给我带来80%成绩的20%的工作在哪里？

帕累托定律的精彩之处在于：在具有决定意义的20%工作中，您还能按照80/20这样再次进行划分，以此类推，一直到至善至美为止。许多人担心由于委托了他人，由于帕累托定律，自己就会成为多余的。但是成功的人却想把自己变成多余的。他们知道，自己总是能够找

到一些推动他们企业前进的事情去做。为了把创造力用于企业发展上，他们总能找到办法解放自己。

工作和业余时间

这部分所涉及的当然不是为了宣传懒惰。恰恰相反，这应该能有助于提高您的工作效率，特别是提高您工作的成效，同时也应该帮助您在生活中保持应有的平衡。

所以您不应该让自己的工作把业余时间吞没，也不能让业余时间破坏到您的工作日。您需要坚持，需要自觉。

接受业余时间这个建议的人也应该具有**较强的工作纪律性**。比如说，我每天早上就会在特定的时间坐在书桌前进行写作。每周5天，天天早晨如此。人们只能一页一页地写作，没有比在每天的同一时间写东西更成功的途径了。

您必须知道，什么时候应该进行休息；您也必须明白，什么时候应该集中精力去工作。两者都需要您有计划，并且遵守这个计划的纪律。如果您是独立经营者，您需要的就不只是纪律，您甚至必须要有**铁一般的自律**。但是现在和纪律相关的却有这样一件事情：事实上，我只是在一定的条件下才相信纪律，我相信更多的是热情。

如果找到了让您充满激情去做的事情，您就会不断为这件事出现的新情况而感觉到高兴。您就不需要再去强迫自己，而通常您都会充满期待地投入工作中。这种情况能保持较长时间，就如同您得到了充

分的休息一样。我所从事的99%的事情都能给我带来极大的乐趣。而且我相信，对于每个人都是如此。

当然，想这样控制生活并不是简单的一步。对此，具有基础的决定是十分必要的。然而只有当您找到那些重要问题的答案之后才能做出决定。上述思考的基础，我们在本书的第一部分已经谈过：您真正想要的是什麼？

那么您就已经对您的强项和兴趣有所了解（第六章）。

两种方式

到目前为止，我们已经探讨过五角星图中的所有领域了：今后您希望从事哪些领域工作？为此，我们可以回顾一下本书开始部分提到的两种方式。

我说的并不是每个人都能成为一名高收入者。这其中最重要的原因在于，并不是每个人都做好准备为此付出代价。如果下意识对下面两种方式进行抉择，并且遵守本书提到的准则，您就会从根本上取得比不这么做更好的结果。我向您保证。

当您读到这里，您面前有两种方式可以进行选择：您想仅仅多赚20%——还是想多赚100%呢？

如果只想多赚20%，您需要做的并不是很多，但有些事情是您必须 要做的。从今天起，请您每天都要撰写成功日志，在那里记录下自己所有的成功。您想继续做职员，就有目的地朝着加薪的方向努力，就像第七章中写到的那样。

如果基于您公司的结构这样做不可行，那么就请在下一周找一份兼职——您已经知道了：在另外一个领域。如果您另外将第九章牢记于心，也就是关于您自身定位的想法，并且将本书中提到的这样那样的提示进行应用，那么您将真正实现多赚20%——在一年之内。在另外一个领域也同样适用。

无论如何，您都要将每一次外快的50%储存起来。这样您会慢慢地，但是毫无疑问地变成投资者。

如果想多赚100%，您就需要从根本上进行更加强势的改变。您必须建立自信力，并且尽可能多地记录成功日志。

如果您是雇员，您必须除此之外抱有明确的目的像专家那样进行定位，或者您就必须向五角星图另一半边转移。尽管已经习惯于在五角星图左半部分工作，您也必须像我在本书中描写过的那样，进行彻底的改变。

小小的改变不可能获得惊人的收入，您必须在您的生活中进行改革。小的改变带来小的成就，只有巨变才能带来巨大的成就！

完成上述步骤需要勇气，还要求真正改变些什么。对此，我有时会听到下面这些不同的意见：

- 我并不相信一切这么简单。
- 我的合伙人可能不会这样合作。
- 我不敢冒这个险。
- 我没有这方面的能力。

●这样做事情我可能需要许多钱。

简单归纳这些反对意见可以总结为：“尽管我想得到报酬，但是不想付出与之相当的代价；虽然我想取得更多的收入，但是其实我已经很满意了——所以，就这样吧。”

请您好好考虑清楚：改革毕竟是改革。它有风险，而且会有不适感，并不是每个人都准备好这样去做。您必须敢于冒险并且涉足新的领域。帕累托定律最后的结果意味着：我们80%的幸福仅仅是来自我们20%的时间。这不正是一种绝对需要改变的状态吗？

为一些零零碎碎的问题而伤脑筋，或者只是对时间进行有成效的安排，并没有什么太大的意义。我们如果仅仅投入20%的时间，就必须做很大的改变：实际上几乎是全部改变。只要我们还没有遵照新的规则生活，就是在浪费时间。因为艰苦的工作并不能带来成功，对重要规则的实施才可以带来成功。一切从有意识的决定开始，只要您还没有做出这个决定，就不会改变什么。

在您做决定之前，必须问自己一个基本问题：我想从生活中得到什么？

能量贴士

为自己抽出一些时间，去思考一下，您真正希望从生活中得到什么。为此，您需要在安静的地方潜心研究第六章的练习，另外也请您再回答以下几个问题：

- 我是否拥有眼下所需要的一切？
- 我的生活方式对于我的家庭来说是否合适？
- 我是否生活在合适的地方并且和正确的人生活在一起？
- 我是否经常旅行？
- 我是否找到了自己的最佳工作节奏？
- 我是不是随时都能做运动，放松，进行冥想呢？
- 我是否一直都感觉到很放松、很舒适呢？
- 我的工作日程是否有利于我进行创意以及挖掘我的潜力呢？
- 我从事的事情是否给我带来极大的乐趣，并且同我的能力相符呢？
- 我有没有足以让我生活无忧的一笔钱呢？
- 如果我愿意，我是否能够使别人的生活变得充实呢？
- 我是否同足够多对我真正重要的人见过面呢？

您要注意，不要使自己重蹈覆辙。也许您可以抽出一点时间，记下一切使您在生活中真正感觉到幸福的事情，将其称为幸福之岛，然后您也可以写下所有不理想的事情，然后称之为痛苦之岛。但是问题不仅仅在于这些“痛苦之岛”。除此之外，大多数人都有一个中等满意的无人区。

不要给无人区空间。请您有目的地增加您的“幸福之岛”。您这样做也是为了其他人：当您感觉到幸福的时候，您会让幸福也包围着您身边的人。所以，这是您的责任，去做一切使您感觉到幸福的事情。给自己打造您真正想要的生活，为此，即使选择的道路崎岖坎坷，即便需要冒险，也是值得的。

三件事情

如果您选择了第二条路，也就是您想赚得更多的钱，那么下面三点是十分必要的，您必须做到：

- 提高自我要求
- 接受全新理念
- 使用新的策略

您已经在这本书中找到了这些策略。而当您周围都是一些“高收入人群”的时候，新的理念也就很容易建立起来了。这些人每天都在学习、提高，对那些本应该做得很出色的事情，他们不会满足于做得差强人意。去接近这些人是您应该送给自己的最大礼物。

当然不是每个人都希望看到您成功。“小心眼儿”的人天生感到不安和胆怯。他们认为成功具有危险。因此就会有这样的人，他们劝您别去改变自己。虽然这些人口口声声说不相信您有改变的能力，但事实上是他们对自己在这方面的能力没有自信。您无论如何也不能被

这些人牵绊，您要自己做出您生活中的重要决定，并且将这些决定加以实施。

您应该鼓励别人，给予他人帮助。您应该使您周围的人也注意到，能够按照新的规则去生活，并且通过这种方式使他们在自己的工作中有更大的满足感。

至于您为什么应该这样做，有三个理由：第一，您周围按照本书中的原则生活的人越多，对您来说就更容易；第二，通过向他人传授这些规则，您自己会不断去思考什么对您来说最重要；第三，当您帮助别人执行他们生活中重要的事情、积极地进行改变的时候，您从中得到的乐趣是不可想象的。

绝不妥协

我希望这本书有助于您仔细思考您应该对生活提出怎样的要求。您要追求职业上绝对的满足感。对于工作，您不应该有丝毫妥协。如果工作使您心灰意懒，那么用您业余活动来弥补也是无济于事。就如同您把一只手放在热水中，而另一只手放在冰水中，那么平均看来您也不会觉得舒服。

那些不关心工作是否完成的人，和自身本来可以取得的成绩渐行渐远。

您是怎样利用机会的呢？迄今为止，您真正利用了您所有可能性的百分比有多少呢？25%，还是47%？您真的想到达那个境界吗？那个如果您不改变方向就必然会到达的地方？请您坦然面对自己。不管

您是否真的愿意，即将到来的一切事情都将从您现在所处的这个地方开始。

生活是一段旅途，如果您对生活的种种可能都持开放态度，生活就会将您引向您从未想过的路线，您也会发现很多超出您梦想的东西。

不会总是那么轻松

您的收入很有可能不会直线上升，相反，在这条道路上您将会经历沮丧、怀疑和挫折，您会在最不合适的时刻遇到若干困难，您可能会放弃自己的方向，因为您从未料到会遇到如此多的麻烦；您可能触及自己的痛处。这很正常，因为生活不是舒适的软靠垫。

这些挫折不是贯穿于您一生的诅咒，每个人都要经历这些。您只需要把它们看成您生活大厦中固有的门和窗。当您穿过了这些出口，就会到达更高的一层。通向我们想要的生活之路似乎需要经过这些挫折。

有的时候，您可能没有任何前进，您认为是停滞不前了，什么都不干了，时间好像从您身边悄然流逝。但是这样的阶段也是完全正常的，并且还属于“机制”的一部分。就像上楼梯一样，您会不断上到一个层面，又上到另一个层面。即使在收入方面您没有感觉到明显提高，但是您的内心正在趋于成熟。这种内心深处的成长阶段十分重要，您应该充分利用它，去学习，去为迎接新的挑战而做准备。有了这种看法之后，您就能学会喜欢这种停滞不前的平台阶段。

金牌

请您想象一下，您遇到了一位金牌得主，他向您提问：“您生命中的金牌在哪里呢？”请您不要忘记，生命太短暂，请不要碌碌无为地度过。您可以拥有一切：安全感、欢乐、高收入、名望以及足够的业余时间和意义。只要您想，这都不是童话。

您还始终认为这是不可能吗？其实对于远大目标来说几乎总是这样的：首先我们认为达到这些目标是绝对不可能的；随着时间的推移，我们认识到这并非不可能，只不过实现的可能性比较小，原因在于我们的经验、我们目前的情况……看起来好多事情都是那样消极；直到最后我们才清楚，实现这些目标其实是必然的——自始至终都是这样，因为它们其实一直存在我们心中……

这一切始于您找工作的时候，找一份您所热爱并且与您的能力相符的工作。我希望您对工作保持一种持久的热情。如果找到了真正使您充满热情的事情，您就给您的工作镀了金，这样，您就会拥有永远不会被其他人抢走的金牌。

请您清醒地认识到自己与其他人相比所具有的优势。您心中的火焰，您的热情能够最强烈地展示出您的优势。如果您的一只脚已经迈进了天堂，从人性上来说，您是不会再撤回去了。

我祝福您能终生热爱您的工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

致谢

一丝光亮，只有在黑暗中才显得尤为重要，才是有助于人的。然而事实上，当我们极其需要它们的时候，有些光却暗淡了，从我们的生命中消失了。有的人愿意使我们适应眼下的这一片黑暗，而另一些人则在风暴来临之际马上离开黑暗。

我经历过这些风暴时期，从中得到的好处就是：我能够认识到，当我在某个时期时运不济的时候，哪些光是不会消失的。如果回望过去，我的一生都离不开这些人给予我的信任和友谊。

我想在这里特别感谢：

彼得·赫福尔曼（Peter Hövelmann），沃尔特·穆比乌斯教授（Professor Walter Möbius），格雷塔·安德雷亚斯（Greta Andreas），贝恩德·莱特根以及菲里茨·莱特根（Filiz Reintgen），克里斯蒂安·费舍尔（Christian Fischer），努诺·阿西斯（Nuno Assis）以及莫妮卡·蕾塘（Monika Letang）。

另外，我还要感谢非常专业并且鼓舞人心的dtv团队，特别是我的编辑卡特琳娜·樊斯特（Katharina Festner），她有耐心，振奋人心，同时又兼具批判与鼓励于一身。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

附录

其他一些帮助您找到满足感的更深入的问题。

1. 当您还是孩子的时候，您曾经想变成怎样的人呢？这种职业能够满足您哪些需求呢？（比如我曾经想成为印第安人，在这背后隐藏着我对于冒险和追求自由的需求。）

2. 请您思考一下，有哪些人不具备您拥有的能力？

3. 有哪些只有您自己经历过的事情？是什么使您很特别？一项单一的能力就像是一连串电话号码中的一个数字，这个数字在世界上会出现上百万次，但组合在一起是独一无二的。您是怎样组合起来的呢？

4. 您常常惊异于他人的哪些事情？歌德曾经说过：“那些我们在别人身上注意到的特征和能力都留有我们自己的烙印。”那些我们在其他人身上注意到的东西向我们展示着我们自身还蕴藏着哪些东西，还有哪些能力我们也许想要发展。

5. 您每天都做好几次有着好结局的梦，梦醒后请您记录下您梦到的一切。

6. 请您问问自己：在我的生活中什么时候是最满意的时刻？什么时候最不满意，最不快乐？研究一下为什么会这样。

7. 当我们感觉到舒适的时候，是因为我们的需求得到了满足。认真思考真正使您感觉到舒适的三个场景。思考一下：为什么会感觉到如此舒适呢？如何来满足您6个方面的需求呢？这6个方面的需求是：对安全和舒适的需求；对改变和历险的需求；对独特性和重要性的需求；对爱和联系的需求；对成长和学习的需求；对给予和区别的需求。

8. 7年之后，在理想情况下，您有哪些独特的日程安排（工作以及业余时间）？请您尽可能详细地记录下来。

9. 您对工作的设想是怎样的？工作应该为您带来什么：金钱、自信、联系、社会价值、学习和成长的可能性、挑战、安全感、乐趣、自由、意义、帮助他人的可能性、实现自我、挖掘潜能、合作精神……

10. 您一生之中一定要实现的5件事有哪些？

11. 请列出您生活中所扮演的全部角色（父亲、母亲、朋友、孩子、姐妹、兄弟、生意伙伴、顾问、邻居……），哪些角色对您来说最重要？

12. 您身边都是什么样的人？这些人对您有何期望？您有没有受这些人以及他们的期望影响？

13. 如果您意识到，要是没有您所经历的这些经验，今天的您就不会是今天的您。请您重新思考一下：什么才能使自己独一无二呢？

14. 和您最好的朋友以及熟人坐在一起，问问他们：你们认为我怎样做才好？

15. 请您清楚了解自己的价值，记录下5位定期同您联系的人的姓名，问问自己：这些人怎么看待我？在他们眼中我的价值体现在哪里呢？

16. 您喜欢和谁一同工作？为什么？您不愿意和谁工作？为什么？您觉得哪些重要的价值受到这些人的重视或者忽视呢？

17. 想要确定什么对您真正重要，请您给自己写一则死亡讣告。上面应该写哪些内容呢？

18. 请您记录下对您真正重要的价值。接下来我们附了一个价值列表，请您试着从中确定生命中最重要10到15个价值——并且试着按照对您的重要性进行排列。

价值举例（建议）

信任	提供利益
理解	感激
真诚	谦逊
尊重	恭顺
热情	健康
开朗	助人为乐
诚实	精力充沛
爱情	幸福和喜悦
温暖	和平

娱乐	不断学习和成长
乐趣	自律
安全	坚韧
发展	镇定
支持	耐心
挑战	历险
创新力	成功
美丽	智慧
魅力	专注力
精神	责任感
自由	财运
财富	自信力
满意	进行变化
反应	活力
注意	放松
富裕自足	正直/秩序
融合力	影响和权利
家人	

19. 您有没有想到一个事业的领域，在这里您可以凭借您的价值生存？

20. 下面的练习需要您拿出整整一个小时的时间。我向您保证：这是值得的。如果在这一个小时中进行投资，您会得到比往常更多的收益。（我自己每年都重新进行这样的练习）我向您保证，您会感觉到内心的平静……

请您想象一下，您远远地经历着自己的葬礼。许多人都来参加，为了向您致以最后的敬意，也为您的生活表达他们的爱、认可以及对您的尊重。（注意：如果您在举行葬礼时极其难过，那么您可以改变一下场景，想象一下，这是您85岁或者95岁生日，您在一大群人中庆祝）节目结束后，会有4位发言者进行发言，他们想谈谈您生命中的某个方面：

第一位发言者是您的一位家人：您作为他的伴侣，父亲/母亲、兄弟/姐妹，他会怎样描述您？

第二位发言者是您最亲密的朋友：您作为朋友和个人，他会怎样说？

第三位发言者来自工作场合：您在工作中是怎样对待同事的？您达到了怎样的目标？

第四位发言者来自社会领域：您为此付出过哪些努力？您给予过别人什么东西？您在哪里做过好事？

21. 歌德曾经说过：“愿望是我们能力的禁区。”因此，您能够发现自己真正想要的事物十分重要。请您写下，您在5年之内：a. 想

成为怎样的人；b. 希望做什么事情；c. 想要拥有什么。请您思考一下，这一切是否真实可行。至少你的想法和笔记应该超出所有限制。谁又知道呢……

当认真地尝试找出生活中达到的境界，发现自己到底是谁，自己想做什么，人们就会变得非常虔诚，而且非常自由。